

STUDI EKSPLORASI FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
TINGKAT PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR TUMENGGUNGAN
KABUPATEN KEBUMEN

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan guna Memperoleh
Gelar Sarjana Pendidikan



Disusun Oleh:
DEVI NABELA
12804244011

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

2016

PERSETUJUAN

STUDI EKSPLORASI FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
TINGKAT PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR TUMENGGUNGAN
KABUPATEN KEBUMEN

SKRIPSI

Oleh:

DEVI NABELA
NIM.12804244011

Telah disetujui oleh dosen pembimbing pada tanggal 11 Oktober 2016

Untuk dipertahankan di depan TIM Penguji Skripsi

Program Studi Pendidikan Ekonomi

Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Yogyakarta

Mengetahui

Dosen Pembimbing



Aula Ahmad Hafidh SF, M.Si.

NIP. 19751028 200501 1 002

PENGESAHAN

STUDI EKSPLORASI FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
TINGKAT PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR TUMENGGUNGAN
KABUPATEN KEBUMEN

SKRIPSI

Oleh:
DEVI NABELA
12804244011

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir Skripsi Jurusan
Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta pada
tanggal 19 Oktober 2016 dan dinyatakan lulus.

TIM PENGUJI

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Tejo Nurseto, M.Pd	Ketua Penguji		20/10 2016
Aula Ahmad HSF, M.Si	Sekretaris Penguji		20/10 2016
Losina Purnastuti, PhD	Penguji Utama		20/10 2016

Yogyakarta, 20 Oktober 2016
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Yogyakarta



Dr. Sugiharsono, M.Si.
NIP. 19550328 198303 1 0024

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : DEVI NABELA

NIM : 12804244011

Program Studi : Pendidikan Ekonomi

Fakultas : Ekonomi

Judul Skripsi : Studi Eksplorasi Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi
Tingkat Pendapatan Pedagang di Pasar Tumenggungan
Kabupaten Kebumen

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya, tidak berisi materi yang dipublikasikan oleh orang lain, kecuali pada bagian tertentu saya ambil sebagai acuan/ kutipan dengan tata tulis karya ilmiah yang berlaku.

Dengan demikian pernyataan ini dibuat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksa untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 11 Oktober 2016

Yang Menyatakan



Devi Nabela

NIM.12804244011

MOTTO

“Dan Kami telah menghilangkan daripadamu bebanmu, yang memberatkan punggungmu. Dan Kami tinggikan bagimu sebutan (nama)mu. Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan) kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap”

(QS.Al-Insyirah:2-8)

“Banyak kegagalan dalam hidup ini dikarenakan orang-orang tidak menyadari betapa dekatnya mereka dengan keberhasilan saat mereka menyerah”

(Thomas Alva Edison)

“Even if everything you do is tough, you give it your best. The day will come where many people will acknowledge all you do. You can endure it and work hard until then”

(TY)

“Semua urusan tidak akan pernah selesai jika kita hanya memikirkannya dan tidak mencoba untuk memulainya”

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan

Untuk Mamah dan Bapak tercinta Heni Purwaningsih dan Slamet yang dalam sujudnya selalu berdoa untuk kebahagiaan dan keberhasilan anak-anaknya.

Untuk adik-adikku terkasih Nada Fadhilah dan Dinda Savina yang selalu menjadi motivasi untukku menyelesaikan skripsi ini.

Untuk sahabat karibku Resti Susanti dan Ika Ayu Shinta Wulan yang tiada henti-hentinya memberi semangat, dukungan dan selalu mengingatkan untuk segera menyelesaikan skripsi ini.

Untuk sahabatku di Jogja Tivani Siti Aminah, Kurnia Purnamasari dan Yunanda Wisma Nuratri yang selalu memberi dorongan dan semangat untuk segera menyelesaikan skripsi dan studi saya.

STUDI EKSPLORASI FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR TUMENGGUNGAN KABUPATEN KEBUMEN

Oleh:
DEVI NABELA
12804244011

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah faktor modal, faktor lama usaha, faktor jam kerja, faktor lokasi usaha, faktor tingkat pendidikan dan faktor produk yang dijual mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang pasar Tumenggungan di Kabupaten Kebumen.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif eksploratif. Populasi penelitian ini adalah seluruh pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen yang berjumlah 1.922 pedagang. Penentuan jumlah sampel dilakukan dengan menggunakan rumus *Slovin* dengan sig (α) 10% sehingga didapat jumlah sampel yang digunakan sebanyak 95 pedagang. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif eksploratif yang disajikan dalam bentuk tabel dan diagram serta menggunakan statistik deskriptif *crosstab*.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa faktor modal dan faktor lokasi usaha memiliki hubungan dan mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen. Faktor lama usaha dan jam kerja tidak begitu mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen. Faktor tingkat pendidikan dan faktor produk yang di jual tidak memiliki hubungan dan tidak mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen.

Kata Kunci: Pendapatan, Deskriptif Eksploratif, Pedagang Pasar

*AN EXPLORATORY STUDY OF THE FACTORS AFFECTING THE LEVELS OF
INCOMES AMONG TRADERS IN TUMENGGUNGAN MARKET, KEBUMEN
REGENCY*

By:
DEVI NABELA
12804244011

ABSTRACT

This study aims to find out whether the factors of capitals, business durations, working hours, business locations, education levels, and products affect the incomes of traders at Tumenggungan Market in Kebumen Regency.

This was an exploratory descriptive study. The research population comprised all traders at Tumenggungan Market, Kebumen Regency, with a total of 1,922 traders. The sample was selected by the Slovin formula at sig (α) 10% so that the sample consisted of 95 traders. The data were collected through observations, interviews, and documentation to obtain data on factors affecting the incomes of traders at Tumenggungan Market, Kebumen Regency. The data analysis technique was the exploratory descriptive analysis technique by means of tables and diagrams using the crosstab descriptive statistics.

The results of the study show that the factors of capitals and business locations are related to and affect the incomes of traders at Tumenggungan Market, Kebumen Regency. The factors of business durations and working hours do not much affect the incomes of traders at Tumenggungan Market, Kebumen Regency. Factors of education levels and products sold are not related to and do not affect the incomes of traders at Tumenggungan Market, Kebumen Regency.

Keywords: earnings, exploratory study, merchants market

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah atas kehadiran Allah SWT yang selalu melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga skripsi yang berjudul : Studi Eksplorasi Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang di Pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen” dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagian persyaratan guna meraih gelar Sarjana Pendidikan.

Dalam pembuatan skripsi ini tentunya tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, untuk itu penulis ucapkan terimakasih kepada:

1. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta yang telah memberikan ijin penelitian.
2. Ketua Jurusan Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan kelancaran pelaksanaan penelitian dan izin untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Aula Ahmad Hafidh SF, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang selama ini dengan sabar memberikan bimbingan, motivasi serta pengarahan sehingga terselesainya penulisan skripsi ini.
4. Ibu Losina Purnastuti, PhD selaku narasumber dan penguji utama yang telah memberikan bimbingan, masukan serta kelancaran selama menyelesaikan skripsi.
5. Tejo Nurseto, M.Pd selaku ketua penguji skripsi yang telah memberikan masukan, kritikan dan saran dalam penulisan skripsi.
6. Bapak dan Ibu dosen Pendidikan Ekonomi, terimakasih atas segala bimbingan, pengalaman dan ilmu yang bermanfaat.

7. Tim Pengelola Pasar Tumenggungan yang telah memberikan izin penelitian, bantuan dan kelancaran selama menyelesaikan skripsi.
8. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini dan tidak bisa disebutkan satu persatu.

Akhirnya semoga harapan peneliti yang terkandung dalam penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Yogyakarta, 11 Oktober 2016

Penulis,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Devi Nabela', is shown on a light blue rectangular background.

Devi Nabela

NIM. 12804244011

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
 BAB I PENDAHULUAN	 1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	8
C. Batasan Masalah	9
D. Rumusan Masalah	9
E. Tujuan Penelitian	10
F. Manfaat Penelitian	10
 BAB II KAJIAN TEORI	 12
A. Deskripsi Teori	12
1. Pendapatan	12
2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang	13
a. Modal	13
b. Lama Usaha	15
c. Jam Kerja	16
d. Lokasi Usaha	17
e. Tingkat Pendidikan yang Ditempuh	18
f. Produk yang Dijual	19
3. Sektor Informal	19
a. Pengertian Sektor Informal	19
b. Ciri-ciri Sektor Informal	24
4. Definisi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	25
5. Kriteria, Jenis Dan Karakteristik UMKM	27
6. Pasar dan Pasar Tradisional	29
a. Pasar	29

b. Pasar Tradisional	32
7. Kinerja Pedagang	34
B. Penelitian yang Relevan	36
C. Kerangka Berpikir	39
BAB III METODE PENELITIAN	41
A. Desain Penelitian	41
B. Waktu dan Tempat Penelitian	42
C. Populasi dan Sampel Penelitian	42
D. Definisi Operasional Variabel	44
E. Teknik Pengumpulan Data	45
F. Instrumen Penelitian	46
G. Teknik Analisis Data	48
H. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data	51
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	53
A. Deskripsi Tempat Penelitian	53
1. Kondisi Geografis Kabupaten Kebumen	53
2. Latar Belakang Berdirinya Pasar Tumenggungan	55
B. Deskripsi Responden Penelitian	57
1. Gambaran Umum Karakteristik Responden Penelitian	58
a. Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	58
b. Jumlah Responden Berdasarkan Usia	59
c. Jumlah Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	60
d. Jumlah Responden Berdasarkan Status Pernikahan	61
2. Karakteristik Usaha Responden	61
a. Sektor Usaha	61
b. Lama Usaha Responden	63
c. Modal Usaha Responden	64
d. Jam Kerja Responden	66
e. Jumlah Tenaga Kerja yang Dipekerjakan	67
f. Lokasi Usaha Responden	68
g. Pendapatan Responden	70
C. Hasil Penelitian	71
1. Faktor Modal	71
2. Faktor Lama Usaha	74
3. Faktor Jam Kerja	75
4. Faktor Lokasi Usaha	77
5. Faktor Tingkat Pendidikan	79
6. Faktor Produk yang Dijual	80
7. Analisis Crosstab	82
D. Hasil Penelitian	112
1. Gambaran Umum Karakteristik Responden Penelitian	113
2. Karakteristik Usaha Responden	114
3. Faktor Modal	117

4. Faktor Lama Usaha	117
5. Faktor Jam Kerja	118
6. Faktor Lokasi Usaha	119
7. Faktor Tingkat Pendidikan	120
8. Faktor Produk yang Dijual	121
9. Analisis Crosstab	122
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	123
A. Kesimpulan	123
B. Keterbatasan	125
C. Saran	125
DAFTAR PUSTAKA	127
LAMPIRAN	130

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1. Jumlah Penduduk yang Bekerja Di Sektor Formal dan Informal Menurut Lapangan Pekerjaan Utama	4
Tabel 2. Jumlah Populasi	42
Tabel 3. Ukuran Sampel	43
Tabel 4. Kisi-Kisi Instrumen Penelitian.....	47
Tabel 5. Jumlah Responden Berdasarkan Status Pernikahan	61
Tabel 6. Jumlah Responden menurut Asal Modal	64
Tabel 7. Klasifikasi Modal Pedagang Pasar Tumenggungan	71
Tabel 8. Case Processing Summary	82
Tabel 9. Crosstabulation Pedagang Makanan	83
Tabel 10. Crosstabulation Pedagang Daging dan Ikan	84
Tabel 11. Crosstabulation Pedagang Sembako	86
Tabel 12. Crosstabulation Pedagang Sayur dan Buah	89
Tabel 13. Crosstabulation Pedagang Konveksi dan Sepatu	96
Tabel 14. Crosstabulation Pedagang Lainnya	103
Tabel 15. Chi-Square Test	107
Tabel 16. Chi-Square Test Modal*Pendapatan	108
Tabel 17. Chi-Square Test Lama Usaha*Pendapatan	109
Tabel 18. Chi-Square Test Jam Kerja*Pendapatan.....	109
Tabel 19. Chi-Square Test Lokasi Usaha*Pendapatan	110
Tabel 20. Chi-Square Test Pendidikan*Pendapatan	111
Tabel 21. Chi-Square Test Produk*Pendapatan	112

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 1. Bagan Kerangka Berpikir	40
Gambar 2. Komponen-komponen Analisis Data	50
Gambar 3. Peta Kabupaten Kebumen	53
Gambar 4. Diagram Perbandingan Jumlah Responden Laki-laki dan Perempuan	58
Gambar 5. Diagram Jumlah Responden Berdasarkan Rentang Usia	59
Gambar 6. Diagram Jumlah Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	60
Gambar 7. Pedagang di Pasar Tumenggungan Menurut Jenis Dagangannya .	62
Gambar 8. Diagram Lama Usaha yang Dijalankan	63
Gambar 9. Diagram Besarnya Modal Awal yang Digunakan	65
Gambar 10. Diagram Jam Kerja Responden	66
Gambar 11. Diagram Jumlah Tenaga Kerja yang Dipekerjakan	67
Gambar 12. Diagram Lokasi Usaha	68
Gambar 13. Diagram Luas Lokasi Usaha	69
Gambar 14. Diagram Pendapatan Responden	70
Gambar 15. Faktor Modal terhadap Pendapatan Pedagang	72
Gambar 16. Faktor Lama Usaha terhadap Pendapatan Pedagang	74
Gambar 17. Faktor Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Berdasarkan Jenis Barang yang Dijual	76
Gambar 18. Faktor Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Pedagang	77
Gambar 19. Faktor Tingkat Pendidikan terhadap Pendapatan Pedagang Setiap Jenis Pedagang	79
Gambar 20. Faktor Produk yang Dijual terhadap Pendapatan Pedagang	81

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Angket Wawancara	131
2. Rekapitulasi Data 1	134
3. Rekapitulasi Data 2.....	136
4. Rekapitulasi Data 3.....	139
5. Future Value Modal Awal Usaha	141
6. Output Crosstab	144
7. Surat Ijin	166

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pembangunan ekonomi tidak semata-mata dilihat dari tingkat pertumbuhan pendapatan per kapita, namun juga distribusi pendapatan dan tingkat pengangguran (Todaro, 2000). Pengangguran dapat terjadi sebagai akibat dari tingginya tingkat perubahan angkatan kerja yang tidak diimbangi dengan adanya lapangan pekerjaan yang cukup luas serta presentasi penyerapan tenaga kerja yang cenderung kecil. Hal tersebut disebabkan karena rendahnya tingkat pertumbuhan penciptaan lapangan kerja untuk menampung tenaga kerja yang siap bekerja.

Adanya pengangguran di Indonesia juga disebabkan karena jumlah sektor formal yang semakin berkurang dalam penyerapan tenaga kerja sedangkan angkatan kerja yang semakin meningkat. Hal tersebut membuat persaingan dalam mendapatkan pekerjaan di sektor formal semakin ketat dan banyak dari mereka yang lebih memilih untuk bekerja di sektor informal sebagai alternatif pekerjaan. Sektor formal yang cenderung menuntut seseorang untuk mempunyai ketrampilan dan juga memiliki pendidikan tinggi yang diperoleh dari pendidikan lembaga formal membuat orang-orang yang tidak memiliki kemampuan dan dasar pendidikan yang tinggi mencari alternatif lain yaitu dengan mendirikan usaha informal sebagai cara agar dapat bertahan hidup. Dengan adanya sektor informal maka pengangguran yang diakibatkan oleh sektor formal akan dapat berkurang. Banyak bidang informal

yang berpotensi untuk diangkat dan digali menjadi salah satu bidang usaha yang menghasilkan keuntungan dan pendapatan keluarga sekaligus dapat menyerap tenaga kerja (Suryanto, 2005:1). Salah satu pekerjaan disektor informal yang bisa dipilih adalah membuat usaha kecil. Dengan modal yang tidak terlalu besar dan juga kemampuan dasar yang dimiliki, seseorang dapat membuat usaha kecil seperti berdagang. Pada akhirnya sektor informal dianggap sebagai sebuah jawaban yang tepat dan mudah atas masalah ketenagakerjaan. Mudrajat Kuncoro (2007:363) mengatakan bahwa:

“Usaha Kecil akan menimbulkan dampak positif terhadap peningkatan jumlah angkatan kerja, pengangguran, jumlah kemiskinan, pemerataan dalam distribusi pendapatan dan pembangunan ekonomi pedesaan. Jelas bahwa usaha kecil perlu dikembangkan dan mendapat perhatian karena tidak hanya memberikan penghasilan bagi sebagian besar angkatan kerja Indonesia, tetapi juga merupakan ujung tombak dalam upaya pengentasan kemiskinan”.

Pengembangan usaha kecil dapat meningkatkan kehidupan ekonomi masyarakat terutama masyarakat pedesaan. Karena banyak masyarakat yang lebih memilih membuat usaha kecil dari pada hanya menjadi pengangguran dan menunggu lapangan pekerjaan dari sektor formal. Kebutuhan masyarakat yang beraneka ragam membuat masyarakat itu sendiri berfikir tentang bagaimana untuk memenuhinya dan berlomba untuk mencari peluang bisnis yang diharapkan dapat menambah income keluarga untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang beraneka ragam itu. Unit-unit usaha sektor informal pada umumnya terkonsentrasi di sektor perdagangan dan sektor pelayanan jasa bagi masyarakat. Kegiatan yang mereka lakukan mulai dari menjadi pedagang asongan, pedagang kaki lima, pedagang pasar, tukang

parkir, tukang becak, buruh tani sampai buruh gendongan bersifat melengkapi kegiatan sektor formal.

Menurut Laporan Bulanan Data Sosial Ekonomi Januari 2016 BPS, secara sederhana kegiatan formal dan informal dari penduduk bekerja dapat diidentifikasi berdasarkan status pekerjaan. Dari tujuh kategori status pekerjaan utama, pekerjaan formal mencakup kategori berusaha dengan dibantu buruh tetap/buruh dibayar dan kategori buruh/karyawan/pegawai, sisanya termasuk pekerjaan informal. Berdasarkan identifikasi tersebut, maka pada bulan Agustus 2015 dapat dikategorikan bahwa sebanyak 48,5 juta orang (42,24 persen) bekerja pada kegiatan formal dan 66,3 juta orang (57,76 persen) bekerja pada kegiatan informal. Hal tersebut berarti bahwa sektor informal lebih banyak menyerap tenaga kerja dibandingkan dengan sektor formal.

Komponen pekerja informal terdiri dari penduduk bekerja dengan status berusaha sendiri, berusaha dibantu buruh tidak tetap/buruh tidak dibayar, pekerja bebas di pertanian, pekerja bebas nonpertanian, dan pekerja keluarga/tidak dibayar. Dalam setahun terakhir (Agustus 2014-Agustus 2015), pekerja informal berkurang sebanyak 1,8 juta orang, dan persentase pekerja informal berkurang dari 59,38 persen pada agustus 2014 menjadi 57,76 persen pada Agustus 2015. Pekerja informal yang tidak mengalami penurunan adalah mereka yang bekerja dengan status pekerja bebas baik di pertanian maupun nonpertanian. Meskipun mengalami penurunan, sektor informal menyerap tenaga kerja lebih banyak dari pada sektor formal.

Salah satu kegiatan usaha di sektor informal terkonsentrasi pada perdagangan. Usaha berdagang memiliki kedudukan dan peran yang strategis dalam mewujudkan tujuan pembangunan nasional. Ada berbagai jenis kegiatan berdagang di sektor informal seperti pedagang pasar, pedagang kaki lima, pedagang makanan (warung makan) dll. Tanpa keahlian khusus atau pendidikan yang tinggi pun semua orang bisa masuk ke dalam sektor informal.

Di kabupaten kebumen sendiri sektor informal merupakan sektor yang digeluti oleh sebagian besar masyarakatnya. Hal itu juga dikarenakan terbatasnya ketersediaan lapangan pekerjaan pada sektor formal sehingga banyak dari mereka yang mendirikan usaha kecil menengah untuk mendapatkan pendapatan. Data dari Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah menunjukkan pada tahun 2013 di Kabupaten Kebumen terdapat sekitar 40.790 unit UMKM yang tersebar di 26 Kecamatan yang ada. Sebanyak 12.578 unit pedagang berlokasi di luar pasar, 13.754 unit pedagang berlokasi di pasar kabupaten, 4.242 unit pedagang berlokasi di pasar desa dan sisanya adalah usaha industri sebanyak 10.216 unit. Dari data tersebut menunjukkan bahwa pasar masih menjadi tempat yang menarik bagi masyarakat untuk mendapatkan pekerjaan di sektor informal. Tidak hanya berdagang, berbagai jenis usaha di sektor informal juga dijalani oleh masyarakat Kebumen.

Tabel 1. Jumlah Penduduk yang Bekerja di Sektor Formal dan Infomal Menurut Lapangan Pekerjaan Utama

Lapangan Pekerjaan Utama	Sektor Formal	Sektor Informal
Pertanian, Kehutanan, Perburuan dan Perikanan	12.276	216.272

Industri Pengolahan	17.267	139.700
Perdagangan Besar, Eceran, Rumah Makan dan Hotel	19.737	66.195
Jasa Kemasyarakatan, Sosial dan Perorangan	47.033	40.972
Lainnya	32.561	33.436
Jumlah	128.874	33.436

Sumber: Data diolah dari BPS Kabupaten Kebumen (Keadaan Angkatan Kerja Kabupaten Kebumen 2014)

Data di atas menunjukkan bahwa jumlah penduduk Kabupaten Kebumen yang bekerja pada sektor informal lebih besar dari pada penduduk yang bekerja pada sektor formal. Dari banyaknya lapangan pekerjaan utama yang ada, penduduk yang memiliki pekerjaan utama di sektor informal sebanyak 496.575 orang (79.4%) dan penduduk yang memiliki pekerjaan utama di sektor formal sebanyak 128.874 orang (20.6%). Melalui data di atas maka dapat disimpulkan bahwa sebagian besar penduduk Kabupaten Kebumen bermata pencaharian di sektor informal. Salah satu pekerjaan yang ada di sektor informal adalah berdagang di pasar tradisional.

Pasar sendiri adalah pusat dari kegiatan ekonomi dimana transaksi ekonomi terjadi setiap harinya antara penjual dan pembeli. Di pasar tradisional para pedagang menyediakan berbagai macam barang yang dibutuhkan oleh masyarakat. Mengingat kebutuhan manusia yang tidak terbatas, manusia cenderung tidak dapat memenuhi kebutuhannya sendiri. Untuk mendapatkan suatu barang yang dibutuhkan, seseorang harus mencari atau membeli barang yang diperjual belikan oleh orang lain. Pasar merupakan tempat dimana seseorang akan menemukan berbagai kebutuhan hidupnya seperti sandang, papan, pangan dan sebagainya. Di pasar banyak penjual yang sibuk

menawarkan berbagai barang yang dijualnya dan para pembeli yang sibuk dengan barang yang dibutuhkannya. Dengan adanya interaksi antara penjual dan pembeli maka akan terjadi suatu transaksi. Dengan cara itulah penjual akan mendapatkan uang atau pendapatan dari hasil penjualan.

Pada tahun 2013 Kabupaten Kebumen memiliki total 35 pasar besar yang memiliki 830 los pasar dan 2.035 kios pasar serta 69 pasar desa dimana 44 pasar memiliki bangunan yang permanen, 19 pasar memiliki bangunan semi permanen dan 6 pasar memiliki bangunan sederhana. Pasar Tumenggungan merupakan salah satu pasar besar di Kabupaten Kebumen yang menjadi pusat jual beli masyarakatnya. Pasar Tumenggungan merupakan pasar induk dan pasar tradisional terbesar yang ada di Kecamatan Kebumen dan juga di Kabupaten Kebumen. Bahkan banyak pula masyarakat diluar Kecamatan Kebumen yang berbelanja di Pasar Tumenggungan karena dirasa lebih lengkap dibandingkan pasar lainnya. Pasar Tumenggungan menempati lahan seluas 21.042 dan memiliki dua lantai dengan lebih dari 2.000 pedagang. Para pedagang tersebut menempati 370 unit kios dan 1.590 unit los. Pasar Tumenggungan saat ini juga dilengkapi dengan 8 unit toilet, 6 unit pos jaga dan juga sebuah eskalator atau tangga berjalan untuk menuju lantai dua.

Meskipun lokasi Pasar Tradisional Tumenggungan berada di antara dua supermarket yang cukup besar dan berjarak kurang dari satu kilometer dari masing-masing supermarket, hal tersebut tidak membuat pasar Tumenggungan menjadi sepi pengunjung. Banyak sekali warga Kebumen maupun luar Kebumen yang datang untuk berbelanja di pasar Tumenggungan. Hal tersebut

dikarenakan pasar Tumenggungan memiliki tempat yang cukup bersih dan rapi sebagai pasar Tradisional sehingga membuat pengunjung merasa nyaman saat melakukan transaksi dan tawar menawar. Menurut Gita Wiryawan saat berkunjung ke Pasar Tumenggungan pada bulan juli tahun 2013 lalu, pasar-pasar tradisional diharapkan dapat menjadi barometer stabilitas harga, ketersediaan bahan pokok dan berperan strategis dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat (Marboen, 2013, *Pasar Tradisional di Kebumen direvitalisasi*, www.antaranews.com/berita/383149/pasar-tradisional-di-kebumen-direvitalisasi, diakses tanggal 15 Desember 2016).

Disamping berbagai indikator sosial ekonomi lainnya, tingkat pendapatan masih menjadi indikator utama tingkat kesejahteraan masyarakat. Sehingga semakin tinggi pendapatan yang diperoleh para pedagang maka tingkat kesejahteraannya juga akan meningkat. Semua pedagang menginginkan mendapat pendapatan yang tinggi, namun tidak semua pedagang mendapatkan pendapatan yang tinggi karena adanya persaingan diantara para pedagang yang menjual barang sejenis. Banyak faktor yang diduga mempengaruhi pendapatan para pedagang diantaranya adalah modal usaha, lama usaha tersebut berjalan, tingkat pendidikan, lokasi usaha dan yang lainnya. Dengan diketahuinya pengaruh dari faktor-faktor terhadap pendapatan usaha pedagang pasar Tumenggungan, diharapkan mereka dapat meningkatkan pendapatannya dengan mengambil kebijakan yang tepat.

Dengan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, studi ini mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar Tumenggungan

Kecamatan Kebumen Kabupaten Kebumen, maka penelitian ini mengambil judul yaitu “Studi Eksplorasi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Di Pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diungkapkan di atas, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah yang muncul. Adapun masalah tersebut adalah sebagai berikut:

1. Rendahnya tingkat pertumbuhan penciptaan lapangan pekerjaan untuk menampung tenaga kerja.
2. Banyaknya pengangguran menyebabkan pembangunan ekonomi menjadi terhambat.
3. Banyaknya masyarakat yang menganggur dan tidak memiliki pendapatan menyebabkan kesejahteraan masyarakat menurun.
4. Keterbatasan sektor formal dalam penyerapan tenaga kerja membuat masyarakat beralih ke sektor informal untuk mendapatkan pendapatan.
5. Masyarakat yang tidak memiliki ketrampilan dan pendidikan sulit mendapatkan pekerjaan.
6. Adanya perubahan lokasi kios/ los pasca revitalisasi pasar membuat sejumlah pedagang kehilangan pelanggan tetap mereka.
7. Banyaknya pedagang yang menjual barang sejenis membuat persaingan semakin ketat untuk mendapatkan pelanggan.

8. Para pedagang sering dihadapkan pada persoalan tentang bagaimana mencapai keberhasilan usaha sehingga dapat menaikkan pendapatan mereka.

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka perlu dilakukan pembatasan masalah yang menjadi ruang lingkup dalam penelitian ini. Penelitian ini difokuskan pada faktor-faktor yang dapat mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang pasar tradisional. Pasar tradisional yang dimaksud adalah Pasar Tumenggungan yang berada di Kabupaten Kebumen.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah di atas, maka dirumuskan beberapa permasalahan penelitian sebagai berikut:

1. Apakah faktor modal mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang pasar Tumenggungan?
2. Apakah faktor lama usaha mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang pasar Tumenggungan?
3. Apakah faktor jam kerja mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang pasar Tumenggungan?
4. Apakah faktor lokasi usaha mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang pasar Tumenggungan?
5. Apakah faktor tingkat pendidikan pedagang mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang pasar Tumenggungan?

6. Apakah faktor produk yang dijual mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang pasar Tumenggungan?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Pengaruh faktor modal terhadap besarnya pendapatan pedagang pasar Tumenggungan.
2. Pengaruh faktor lama usaha terhadap besarnya pendapatan pedagang pasar Tumenggungan.
3. Pengaruh faktor jam kerja terhadap besarnya pendapatan pedagang pasar Tumenggungan.
4. Pengaruh faktor lokasi usaha terhadap besarnya pendapatan pedagang pasar Tumenggungan.
5. Pengaruh faktor tingkat pendidikan terhadap besarnya pendapatan pedagang pasar Tumenggungan.
6. Pengaruh faktor produk yang dijual terhadap besarnya pendapatan pedagang pasar Tumenggungan.

F. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan terutama tentang faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan khususnya pendapatan para pedagang di Pasar Tradisional. Hasil

penelitian ini dapat dimanfaatkan oleh peneliti yang membutuhkan sebagai referensi.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Pedagang Pasar

1. Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk mengetahui faktor apa saja yang dapat mempengaruhi pendapatan mereka.
2. Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk memotivasi para pedagang pasar Tumenggungan untuk meningkatkan pendapatan guna mengembangkan usaha mereka dan meningkatkan kesejahteraan mereka.

b. Bagi Pemerintah Daerah

Sebagai bahan pertimbangan bagi instansi yang berwenang untuk pengembangan dan pembinaan sektor informal khususnya pedagang pasar tradisional di Kabupaten Kebumen.

c. Bagi Perguruan Tinggi

Hasil penelitian ini bisa digunakan untuk melengkapi hasil kajian terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar dan dapat digunakan untuk menambah wawasan untuk mahasiswa Fakultas Ekonomi di Universitas Negeri Yogyakarta.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Pendapatan

Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup suatu usaha. Semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar juga kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala kegiatan pengeluaran yang akan dilakukan oleh usaha tersebut.

Pendapatan bagi sejumlah pelaku ekonomi merupakan uang yang telah diterima oleh suatu usaha dari pembeli sebagai hasil penjualan barang dan jasa. Pendapatan juga diartikan sebagai jumlah penghasilan, baik dari perorangan maupun keluarga dalam bentuk uang yang diperolehnya dari jasa setiap bulan atau dapat juga diartikan sebagai suatu keberhasilan usaha (Arifin,2013)

Pendapatan atau keuntungan ekonomi adalah pendapatan total yang diperoleh pengusaha setelah dikurangi oleh biaya produksi (Sukirno,2005:37). Pendapatan adalah hasil yang didapatkan dari suatu kegiatan usaha sebagai imbalan atas kegiatan yang dilakukannya. Seperti halnya seorang pengusaha memproduksi barang ataupun jasa dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan sebagai imbalannya. Pendapatan atau juga disebut dengan *income* dari seorang warga masyarakat adalah hasil dari transaksi jual-beli. Pendapatan diperoleh

apabila terjadi transaksi antar pedagang dan pembeli dalam satu kesepakatan bersama.

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang

Dalam kegiatan usaha pedagang, faktor-faktor yang dapat memberikan pengaruh terhadap pendapatan usahanya adalah:

a. Modal

Menurut Sutrisno (2007) menyatakan bahwa modal kerja adalah dana yang diperlukan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh, membayar hutang dan pembayaran lainnya. Menurut Supardi (2012) modal kerja diperlukan untuk meningkatkan penjualan, karena dengan adanya pertumbuhan penjualan, perusahaan harus memiliki dana untuk membiayai aktiva lancar atau operasional sehari-harinya. Menurut Manurung (2004) dalam membangun sebuah usaha dibutuhkan sebuah dana atau modal. Usaha yang dibangun tidak akan berkembang tanpa di dukung dengan modal. Sehingga modal dapat dikatakan menjadi jantung usaha yang dibangun tersebut. Maka dari itu, adanya modal akan mempengaruhi pendapatan yang diterima.

Modal adalah segala bentuk kekayaan berupa barang dan uang yang bisa didapatkan sendiri maupun pihak lain berupa pinjaman (Suparmoko.1993:96).

Modal terdiri dari:

- 1) Modal usaha adalah kapital semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung untuk menambah output.
- 2) Modal kerja adalah kapital yang diperlukan untuk belanja operasional sehari-hari atau disebut biaya tetap suatu usaha.

Modal dapat dibagi menjadi dua, yaitu: (Suryananto,2005:36)

- 1) Modal Tetap: adalah modal yang memberikan jasa untuk proses produksi dalam jangka waktu yang relatif lama dan tidak terpengaruh oleh besar kecilnya jumlah produksi.
- 2) Modal Lancar: adalah modal yang memberikan jasa hanya sekali dalam proses produksi, bisa dalam bentuk bahan-bahan baku dan kebutuhan lain sebagai penunjang usaha tersebut.

Berdasarkan fungsi kerjanya, modal dapat dibagi menjadi dua yaitu: (Riyanto, 1994:51)

- 1) Modal investasi tetap, meliputi peralatan yang digunakan dalam melakukan kegiatan usaha
- 2) Modal kerja, digunakan untuk membiayai operasional sehari-hari misalnya untuk memberikan persekot, pembelian bahan mentah, dan membayar upah tenaga kerja.

Pada umumnya sumber permodalan dalam bisnis kecil berasal dari:

(Alma Buchari, 2006:112)

- 1) Uang tabungan sendiri
- 2) Dari kawan atau relasi
- 3) Pinjaman barang dagangan
- 4) Kredit bank
- 5) Laba yang diperoleh

b. Lama Usaha

Lama suatu usaha dapat menimbulkan suatu pengalaman berusaha dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku (Poniwati, 2008). Pengusaha yang lebih lama dalam menjalankan usahanya akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya. Pengusaha yang memiliki jam terbang tinggi di dalam usahanya akan memiliki pengalaman, pengetahuan serta mampu mengambil keputusan dalam setiap kondisi dan keadaan.

Pengalaman usaha seseorang dapat diketahui dengan melihat jangka waktu seseorang dalam menekuni usahanya. Semakin lama pengusaha bekerja, maka semakin banyak pula pengalaman yang diperolehnya. Dengan demikian perdagangan akan semakin meningkatkan pengetahuan tentang selera dan

perilaku konsumen serta semakin banyak relasi bisnis dan pelanggan (Asmie dan Wicaksono, 2011).

Dari pengalaman usaha ini, seorang pengusaha dapat mengumpulkan pengetahuan dan ketrampilan dalam bekerja. Hal ini membuat pengusaha tidak ragu lagi dalam menentukan keputusan usaha. Lamanya usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku usaha menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya sehingga dapat menambah efisien dan menekan biaya produksi lebih kecil dari pada penjualannya (Firdausi, 2013).

Dari penjelasan di atas dapat diartikan bahwa umur merupakan bagian dari pengalaman usaha selama menjalankan kegiatan usahanya. Pengusaha yang lebih lama berjualan biasanya memiliki pengalaman yang cukup untuk mempertahankan usahanya. Asumsinya semakin banyak pengalaman yang dialami pengusaha maka semakin matang umur pengusaha tersebut.

c. Jam Kerja

Jam kerja adalah lamanya waktu yang digunakan untuk menjalankan usahanya. Adapun jam kerja yang dimaksud disini adalah waktu yang digunakan oleh para pedagang pasar tradisional dalam menjajakan barang dagangannya setiap hari. Jam kerja banyak tergantung dari berbagai hal seperti jenis barang

dagangannya, kecepatan laku terjual barang dagangannya, cuaca dan hal lainnya yang mempengaruhi jam kerja pedagang.

Jones G dan Bondan Supraptilah membagi lama jam kerja seseorang dalam satu minggu menjadi tiga kategori yaitu: (Ananta dan Hatmaji,1985:75)

- 1) Seseorang yang bekerja kurang dari 35 jam per minggu, maka ia dikategorikan bekerja dibawah jam normal.
- 2) Seseorang yang bekerja antara 35 sampai 44 jam per minggu, maka ia dikategorikan bekerja pada jam kerja normal.
- 3) Seseorang yang bekerja diatas 45 jam per minggu, maka ia dikategorikan bekerja dengan jam kerja panjang.

Menurut Simanjuntak (1985) jam kerja erat kaitannya dengan tingkat pendapatan. Pada pedagang sektor informal, jam kerja merupakan faktor yang tidak kalah penting dalam menentukan pendapatan mereka. Pendapatan pedagang sektor informal ditentukan oleh kuantitas barang atau jasa dagangan yang terjual. Hubungan jam kerja dengan pendapatan juga didasari oleh teori alokasi waktu, dimana pendapatan dapat ditingkatkan melalui peningkatan jam kerja sehingga mengurangi waktu luang yang tersedia.

d. Lokasi Usaha

Merencanakan suatu usaha perlu memilih letak lokasi usaha yang strategis agar mudah dijangkau konsumen. Dengan lokasi

yang mudah dijangkau maka banyak konsumen yang akan datang, sehingga barang dagangannya mudah laku. Dengan bertambahnya jumlah konsumen tentunya akan meningkatkan pendapatan yang diperolehnya. Dengan demikian pemilihan lokasi usaha oleh pedagang akan berpengaruh positif terhadap pendapatan yang diperoleh pedagang itu sendiri.

Lokasi usaha tidak hanya dilihat dari mudah tidaknya lokasi dijangkau oleh konsumen tetapi juga ada tidaknya pesaing atau pedagang dengan barang dagang yang sama di sekitarnya. Dengan lokasi yang berdekatan dengan para pesaing, maka para pedagang dapat melakukan strategi kompetisi total baik dalam kepemimpinan harga maupun jasa lainnya yang diberikan.

e. Tingkat Pendidikan yang Ditempuh

Tingkat pendidikan yang dimiliki seseorang diharapkan akan mempengaruhi pendapatan yang diterima orang tersebut dalam bekerja. Pendidikan memberikan pengetahuan bukan hanya dalam pelaksanaan kerja, akan tetapi juga sebagai landasan untuk mengembangkan diri dalam memanfaatkan sarana dan prasarana yang ada disekitar demi kelancaran pekerjaan. Asumsi dasar teori Human Capital bahwa seseorang dapat meningkatkan penghasilan dengan cara meningkatkan tingkat pendidikannya (Simanjuntak,1985:59). Apabila ketrampilan yang dimiliki

meningkat maka pedagang akan dapat meningkatkan keuntungannya.

f. Produk Yang Dijual

Jenis produk yang dijual adalah jenis barang yang diperdagangkan di pasar tradisional. Biasanya jenis barang yang diperdagangkan berupa sembako, ikan, buah, sayuran, telur, daging, kain, pakaian, barang elektronik dan yang lainnya. Selain jenis barang, jenis produk yang dijual juga dapat dilihat dari harga, penampilan ataupun atribut lainnya. Kebutuhan masyarakat pada umumnya tersedia di pasar tradisional dan proses transaksi jual beli yang dilakukan yaitu dengan cara tawar menawar sehingga konsumen dapat memperoleh barang yang diinginkan dengan harga yang relatif murah di pasar tradisional.

3. Sektor Informal

a. Pengertian Sektor Informal

Seperti di negara-negara berkembang lainnya, dualisme desa dan kota yang terdapat di Indonesia telah mengakibatkan munculnya sektor formal dan sektor informal dalam kegiatan perekonomian. Sektor informal telah menjadi pusat perhatian pemerintah, karena sektor ini dipandang sebagai salah satu alternatif yang cukup penting dalam memecahkan masalah ketenagakerjaan dan kemiskinan. Sektor informal juga mengalami pertumbuhan yang sangat pesat dalam beberapa tahun terakhir. Hal

itu dikarenakan menurunnya kemampuan sektor formal dalam penyerapan angkatan kerja yang semakin meningkat.

Tingkat Angkatan kerja yang semakin tinggi dan tidak disertai dengan bertambahnya jumlah kesempatan kerja akan mengakibatkan bertambahnya jumlah pengangguran yang ada. Banyak dari angkatan kerja tersebut yang termasuk dalam penduduk usia muda dan alternatif yang diambil adalah masuk dalam usaha sektor informal. Keberadaan sektor informal (*informal sector*) yang umumnya tidak terorganisasi dan tertata secara khusus melalui peraturan resminya baru dikenal pada tahun 1970-an sesudah diadakannya serangkaian observasi di beberapa negara-negara berkembang yang sebagian besar tenaga kerja perkotaannya tidak memperoleh kesempatan atau pekerjaan di sektor modern yang formal (Todaro,2000:350).

Setelah gagasan sektor informal yang dilontarkan pertama kali oleh Keith Hart, banyak penelitian telah dilakukan di berbagai negara khususnya Negara-negara Dunia Ketiga. Tetapi sampai saat ini belum diperoleh suatu definisi sektor informal yang baku. Hanya ada semacam konsensus atau kesepakatan diantara para peneliti sektor informal di Negara-negara Dunia Ketiga yang mencakup dua hal. Pertama, bahwa sektor informal pada hakekatnya merupakan konsep ekonomi. Hal itu terlihat dengan dibaginya kegiatan usaha di sektor informal. Kedua, bahwa yang di

analisa adalah perilaku unit usaha dan bukan keluarga atau individu. Sethurman dari Organisasi Buruh Internasional (ILO) berhasil mencoba merumuskan definisi teoritis sektor informal. Sethuraman menjelaskan bahwa: (Hidayat,1978:560)

“Sektor informal terdiri dari unit usaha berskala kecil yang menghasilkan dan mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan pokok menciptakan kesempatan kerja dan pendapatan bagi diri sendiri dan dalam usahanya itu sangat dihadapkan berbagai kendala seperti faktor modal fisik, maupun manusia (pengetahuan) dan faktor-faktor ketrampilan.”

Para pekerja yang menciptakan lapangan pekerjaan sendiri di sektor informal biasanya tidak memiliki pendidikan formal. Pada umumnya mereka yang berada di sektor formal tidak memiliki ketrampilan khusus dan kekurangan modal kerja. Oleh karena itu, produktifitas dan pendapatan mereka cenderung lebih rendah dari pada mereka yang berada di sektor formal. Mereka yang berada di sektor informal juga tidak memiliki jaminan keselamatan kerja dan fasilitas kesejahteraan seperti yang dinikmati oleh mereka yang berada di sektor formal (Todaro,2000:352).

Sektor informal muncul dalam kegiatan perdagangan yang bersifat kompleks oleh karena menyangkut jenis barang, tata ruang dan waktu. Kebalikan dari sektor formal yang menggunakan teknologi maju, bersifat padat modal, dan mendapat perlindungan dari pemerintah, sektor informal lebih banyak ditangani oleh masyarakat golongan bawah dan umumnya berupa usaha berskala

kecil, dengan modal dan ruang lingkup yang terbatas, dan pengembangan yang terbatas (Harsiwi,2002:2).

Sektor informal memiliki unit usaha berskala kecil yang biasanya dimiliki oleh perorangan dan menggunakan faktor produksi yang sederhana. Meskipun demikian sektor informal sangat membantu dalam penurunan angka pengangguran dan juga menyediakan berbagai kebutuhan masyarakat golongan menengah kebawah dengan harga yang relatif murah. Beberapa penelitian telah menyatakan bahwa sektor formal selama ini telah menyumbangkan hampir sepertiga dari total nilai pendapatan daerah secara keseluruhan.

Perbedaan kesempatan memperoleh penghasilan yang informal menurut Manning dan Effendi (1991:79-80):

- 1) Kesempatan memperoleh penghasilan informal yang sah.
 - a) Kegiatan-kegiatan primer dan sekunder: pertanian, perkebunan yang berorientasi pasar, kontraktor bangunan dan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengannya, pengrajin usaha sendiri, pembuat sepatu, penjahit.
 - b) Usaha tersier dengan modal yang relatif besar: perumahan, transportasi, usaha-usaha untuk kepentingan umum, spekulasi barang-barang dagangan, kegiatan sewa-menyewa.

- c) Distribusi kecil-kecilan: pedagang pasar, pedagang kelontong, pedagang kaki lima, pengusaha makanan jadi, pengangkut barang, agen atas komisi dan penyalur.
 - d) Jasa yang lain: pemusik (pengamen), penyemir sepatu, tukang cukur, pembuang sampah, juru potret, pekerjaan reparasi kendaraan maupun reparasi lainnya, makelar dan perantara.
 - e) Transaksi pribadi: arus uang dan barang pemberian maupun semacamnya, pinjam meminjam, pengemis.
- 2) Kesempatan memperoleh penghasilan informal yang tidak sah
- a) Jasa: kegiatan dan perdagangan gelap pada umumnya yaitu penadah barang-barang curian, lintah darat (tukang kredit) dan pegadaaan dengan tingkat bunga yang tidak sah, penyelundupan, suap-menyuap, berbagai macam korupsi politik, perlindungan kejahatan.
 - b) Transaksi: pencurian kecil (pencopetan), pencurian besar (pembongkaran, perampokan bersenjata), pemalsuan uang dan penipuan dan perjudian.

Menurut Manning dan Effendi (1991:139) sektor formal digunakan dalam pengertian pekerja bergaji atau harian dalam pekerjaan yang permanen, seperti pekerjaan dalam perusahaan industri, kantor pemerintah, dan perusahaan besar yang lainnya. Hal itu meliputi: (a) sejumlah pekerjaan yang saling berhubungan,

yang merupakan bagian dari suatu struktur pekerjaan yang terjalih dan amat terorganisir; (b) pekerjaan yang secara resmi terdaftar dalam statistik perekonomian; dan (c) syarat-syarat bekerja yang dilindungi oleh hukum. Kegiatan perekonomian yang tidak memenuhi kriteria tersebut kemudian dimasukkan dalam istilah sektor informal.

b. Ciri-ciri Sektor Informal

Sektor informal pada umumnya merupakan unit usaha yang berskala kecil dan dimiliki oleh individu maupun keluarga dengan modal yang terbatas. Menurut Committe for Economic Development dalam Alma Buchari (2006:95), ciri-ciri sektor informal meliputi:

- 1) Manajemennya dilakukan secara bebas, biasanya pemilik langsung menjadi manajer
- 2) Modal berasal dari pemilik atau kelompoknya
- 3) Daerah operasionalnya bersifat lokal dan si pemilik bertempat tinggal tidak jauh dari lokasi usaha.
- 4) Dalam hal usaha industri ukuran besar dan kecil itu sangat relatif.

Menurut Todaro sektor informal pada umumnya ditandai oleh beberapa karakteristik khas sebagai berikut (2000:351):

- 1) Sangat bervariasinya bidang kegiatan produksi barang dan jasa
- 2) Berskala kecil

- 3) Unit produksinya dimiliki secara perorangan keluarga
- 4) Banyak menggunakan tenaga kerja (padat karya)
- 5) Teknologi yang dipakai relatif sederhana.

Ciri-ciri sektor informal menurut Breman dalam Manning dan Effendi (1991:142) adalah:

- 1) Padat karya
- 2) Tingkat produktifitas rendah
- 3) Teknologi yang digunakan masih rendah
- 4) Tingkat pendidikan formal yang rendah
- 5) Mudah sekali keluar masuk usaha
- 6) Kurangnya dukungan serta pengakuan dari pemerintah.

Dari beberapa ciri-ciri sektor informal di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa sektor informal memiliki ciri-ciri yaitu modal yang kecil, teknologi yang digunakan sederhana, memiliki sedikit karyawan yang merupakan keluarga atau saudara, memiliki bidang usaha yang bervariasi dan mudah untuk keluar masuk usaha.

4. Definisi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UU UMKM) Pasal 1 angka (1), (2), dan (3):

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU UMKM.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU UMKM.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam UU UMKM.

Menurut Kementrian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menekop dan UKM) yang dimaksud dengan usaha kecil, termasuk usaha mikro adalah entitas usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,00 (Dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,00 (Satu milyar rupiah).

Sementara itu, usaha menengah merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih antara Rp. 200.000.000,00 (Dua ratus juta rupiah) sampai dengan Rp. 10.000.000.000,00 (Sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 sampai 99 orang.

Berdasarkan definisi Usaha Mikro Kecil Menengah di atas, maka dapat disimpulkan bahwa UMKM merupakan usaha kecil yang dapat menghasilkan omset pertahunnya maksimal Rp. 200.000.000,00 tanpa termasuk tanah dan bangunan serta memiliki pekerja antara 5 sampai 19 orang. Sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang omset pertahun paling banyak Rp. 200.000.000,00 sampai Rp. 10.000.000.000,00 diluar tanah dan bangunan dengan jumlah tenaga kerja antara 20 sampai 99 orang.

5. Kriteria, Jenis dan Karakteristik Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Kriteria UMKM diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UU UMKM) Pasal 6 ayat (1), (2), (3). Usaha mikro memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat

usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000,00. Usaha kecil memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,00 sampai dengan Rp.500.000.000,00, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00 sampai dengan Rp.2.500.000.000,00. Sedangkan usaha menengah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 sampai Rp.10.000.000.000,00, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000,00 sampai Rp.50.000.000.000,00. Pada umumnya kriteria UMKM baik di Indonesia maupun di negara lain didasarkan pada aspek-aspek jumlah tenaga kerja, pendapatan, dan jumlah aset. Jadi dapat dipastikan bahwa sektor UMKM memegang peranan yang penting dalam perekonomian (Hill Hal, 2001)

Jenis usaha UMKM di Indonesia terdiri dari berbagai sektor, diantaranya adalah 1) pertanian dan yang terkait dengan pertanian (agribisnis), 2) pertambangan rakyat dan penggalian, 3) industri kecil dan kerajinan rumah tangga, 4) listrik non-PLN, 5) konstruksi, 6) pedagang besar, pedagang eceran, pedagang kecil, rumah makan, dan jasa komunikasi, 7) angkutan dan komunikasi, 8) lembaga keuangan, dan 9) real estate dan persewaan (Kementrian Koperasi dan UKM).

Secara umum, karakteristik UMKM di Indonesia kebanyakan berbentuk usaha mikro yang beroperasi pada level rumahan dengan

teknologi rendah dan tenaga kerja yang berpendapatan dan berkemampuan rendah (Tambunan, 2009). Selain itu UMKM dengan produk yang sama cenderung berkumpul di satu daerah yang sama. Sumber modal UMKM bersal dari modal pribadi, kredit dari bank ataupun campuran dari keduanya.

Dalam perkembangannya, UMKM dapat diklasifikasikan dalam empat kelompok yaitu: (Sofia Hanni,2009)

- a. *Livelihood Activities*, merupakan UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima, pedagang di pasar, dan yang lainnya.
- b. *Micro Enterprise*, merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
- c. *Small Dinamic Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
- d. *Fast Moving Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar.

6. Pasar dan Pasar Tradisional

a. Pasar

Secara sempit definisi pasar adalah tempat dimana pembeli dan penjual melakukan transaksi jual beli yang terjadi pada waktu

dan tempat tertentu. Secara luas definisi pasar adalah orang-orang yang mempunyai keinginan untuk memenuhi kebutuhan, uang untuk belanja serta kemauan untuk membelanjakannya (Sudirmansyah, 2011). Pasar juga dapat didefinisikan tempat untuk mendapatkan informasi tentang produk dan mencari keuntungan secara efisien (Federico, 2006).

Sedangkan menurut Peraturan Republik Indonesia Nomor 112 Tahun 2007, pasar adalah tempat bertemunya penjual yang mempunyai kemampuan untuk menjual barang atau jasa dan pembeli yang menggunakan uang untuk membeli barang dengan harga tertentu. Menurut The American Marketing telah memberikan definisi tentang pasar yaitu suatu kegiatan usaha yang mengarah aliran barang dan jasa dari produsen kepada konsumen atau pemakai.

Syarat terjadinya pasar yaitu ada tempat untuk bertransaksi, ada barang dan jasa yang diperdagangkan, terdapat penjual dan pembeli, dan adanya hubungan dalam transaksi jual beli. Menurut Hentiani (2011), jenis-jenis pasar dapat dibagi menjadi:

1) Jenis Pasar Menurut Jenis Barang

Jenis-jenis pasar menurut jenis barangnya yaitu pasar yang hanya menjual satu jenis barang tertentu. Misalnya: pasar hewan, pasar sayur, pasar ikan dan daging, pasar loak dan pasar seni.

2) Jenis Pasar Menurut Bentuk Kegiatannya

Menurut bentuk kegiatannya, pasar dibagi menjadi dua yaitu pasar nyata dan pasar tidak nyata. Pasar nyata adalah pasar dimana barang-barang yang akan diperjualbelikan dapat dilihat oleh pembelinya. Contoh: pasar tradisional dan pasar swalayan. Sedangkan pasar yang tidak nyata adalah pasar dimana para pedagangnya tidak menawarkan barang-barang yang akan dijual dan tidak membelinya secara langsung tetapi hanya dengan menggunakan surat dagangannya saja. Contohnya pasar online, pasar saham, pasar modal dan pasar valuta asing.

3) Jenis Pasar Menurut Keleluasaan Distribusi

Menurut keleluasaan distribusinya barang yang dijual, pasar dapat dibedakan menjadi Pasar Lokal, Pasar Daerah, Pasar Nasional, dan Pasar Internasional.

4) Jenis Pasar Menurut Transaksinya

Jenis pasar menurut cara transaksinya dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu pasar tradisional dan pasar modern. Pasar tradisional merupakan pasar dimana pembeli melakukan transaksi secara langsung dengan penjual dan biasanya terdapat proses tawar menawar untuk mendapatkan kesepakatan harga. Sedangkan pasar modern merupakan pasar dimana penjual dan pembeli tidak bertransaksi secara langsung melainkan pembeli

melihat label harga yang tercantum dalam barang, berada dalam bangunan dan pelayanannya dilakukan secara mandiri (swalayan) atau dilayani oleh pramuniaga.

b. Pasar Tradisional

Menurut Peraturan Presiden RI No. 112 Tahun 2007, pasar Tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Usaha Milik Negara dan Badan Usaha Milik Daerah termasuk kerjasama dengan swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios, los, dan tenda yang dimiliki/ dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha kecil, modal kecil, dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar menawar. Lebih lanjut, pasar tradisional boleh berlokasi pada setiap sistem jaringan jalan, termasuk sistem jaringan jalan lokal atau jalan lingkungan pada kawasan pelayanan bagian kota/kabupaten atau lokal atau lingkungan (perumahan) di dalam kota/ kabupaten.

Pasar tradisional merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli yang ditandai dengan adanya transaksi jual beli secara langsung dan terdapat proses tawar-menawar, bangunan terdiri dari kios-kios atau gerai, los dan dasaran terbuka yang dibuka oleh penjual maupun suatu pengelola pasar. Pasar tradisional kebanyakan menjual kebutuhan sehari-hari seperti bahan-bahan

makanan berupa ikan, buah, sayur-sayuran, telur, daging, kain, pakaian, barang elektronik, jasa dan yang lainnya. Selain itu, ada juga yang menjual kue-kue dan barang-barang yang lainnya.

Pasar tradisional masih banyak ditemukan di Indonesia dan pada umumnya terletak di dekat kawasan pemukiman dan perkampungan agar memudahkan pembeli untuk mencapai pasar. Sisi negatif dari pasar tradisional adalah keadaannya yang cenderung kotor, bau, becek dan kumuh sehingga banyak orang yang segan berbelanja di pasar Tradisional dan lebih memilih berbelanja di pasar modern meskipun dengan harga yang lebih mahal. Akan tetapi setelah adanya revitalisasi pasar tradisional di berbagai daerah, beberapa pasar Tradisional di Indonesia menjadi lebih tertata rapi dan bersih. Fasilitas pasar menjadi semakin lengkap seperti ketersediaan tempat parkir, toilet, mushola, eskalator dan fasilitas yang lainnya.

Pasar adalah tempat dimana para pembeli dan para penjual dari suatu barang atau jasa melakukan interaksi untuk menentukan jumlah dan harga barang atau jasa yang diperjual belikan (Sukirno,2005:40). Harga yang diperoleh merupakan kesepakatan dari kedua pihak baik penjual dan pembeli sehingga tidak ada yang merasa dirugikan dari adanya transaksi jual beli tersebut. Walaupun harga barang relatif murah namun kualitas dan kebersihan barang kurang diperhatikan oleh para pedagang.

Kebanyakan pedagang pasar tradisional tidak mempunyai catatan penjualan. Biaya produksi maupun ongkos-ongkos lainnya jarang sekali duhitung dengan seksama. Di dalam mengelola usaha dan khususnya dalam menyediakan persediaan barang dagangan, para pedagang pasar berjalan sendiri-sendiri. Untuk memenuhi kebutuhan modal biasanya berhubungan dengan sumber perkreditan dari bank maupun sumber perkreditan informal.

Pasar tradisional oleh sebagian konsumen dianggap memiliki tiga karakteristik yang khas yaitu suasana dimana adanya proses tawar-menawar harga, pedagang yang sudah mengetahui persis keinginan pelanggan terhadap barang yang dibelinya dan pasar tradisional mampu menawarkan produk yang diinginkan masyarakat dengan harga yang menarik pada barang atau produk khusus yang tidak didapatkan di pasar modern.

7. Kinerja Pedagang

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Pedagang adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang. pedagang pasar adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang di pasar. Pedagang dapat dikategorikan menjadi:

- a. Pedagang grosir yang beroperasi dalam rantai distribusi antara produsen dan pedagang eceran.
- b. Pedagang eceran yang disebut juga dengan pengecer menjual produk komoditas secara langsung kepada konsumen.

Menurut Hentiani (2011) dalam pasar tradisional pedagang dibedakan menjadi dua, yaitu:

- a. Pedagang kios, adalah pedagang yang menempati bangunan kios di pasar
- b. Pedagang non kios, adalah pedagang yang menempati tempat selain kios seperti dalam los, luar los, dasaran dan palyon.

Kinerja dalam suatu perusahaan dapat diartikan sebagai prestasi yang diperlihatkan dalam rangka meningkatkan kuantitas maupun kualitas daripada output yang dihasilkan. Untuk mengetahui kinerja dari perusahaan dapat dilihat dari laporan keuangan dan catatan atas laporan laba/rugi, laporan perubahan posisi keuntungan dan catatan laporan keuangan (Wijayanti, 2003:14). Begitu juga dengan pedagang besar, kinerja pedagang adalah suatu proses inovatif dari pedagang untuk meningkatkan keuntungan usahanya. Berhasil tidaknya kinerja suatu perdagangan dapat dilihat dari besarnya laba yang diperoleh.

Keuntungan atau kerugian adalah perbedaan antara hasil penjualan dan biaya produksi. Keuntungan diperoleh apabila hasil penjualan melebihi dari biaya produksi dan kerugian akan dialami apabila hasil penjualan kurang dari biaya produksi. Keuntungan yang maksimum dicapai apabila perbedaan diantara hasil penjualan dan biaya produksi mencapai tingkat paling besar (Sukirno,2005:189).

B. Penelitian yang Relevan

Beberapa penelitian yang telah ada sebelumnya dan relevan dengan penelitian ini adalah berikut ini:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Tyas Sasetyowati dan Susanti Kurniawati (2012) dalam jurnalnya yang berjudul “ Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Sembako (Suatu Kasus Pada Pedagang Sembako Di Pasar Pananjung Kecamatan Pangandaran)”. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial maupun simultan modal, perilaku kewirausahaan dan persaingan berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan. Perbedaannya adalah pada metode penelitiannya dimana penelitian yang relevan menggunakan metode deksriptif analitik kuantitatif sedangkan penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan menggunakan variabel tunggal yaitu faktor-faktor yang mempengaruhi pendaptan pedagang pasar tradisional.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Ali Fauzi (2013) dalam jurnalnya yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Kasur Di Desa Ngumpul Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang” hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) faktor produk: adanya perbedaan-perbedaan yang muncul, baik dari perbedaan beberapa produk yang dihasilkan ataupun dari kualitas atau keunggulan produk. 2) Faktor harga: adanya persamaan penetapan harga yang sesuai dengan penyesuaian-penyesuaian terhadap harga

(diskon dan penyesuaian geografis). 3) Faktor saluran distribusi: adanya perbedaan-perbedaan yang muncul, baik dari kuantitas produk yang akan didistribusikan maupun banyaknya saluran distribusi yang digunakan. 4) faktor promosi: adanya perbedaan-perbedaan yang muncul, yaitu dari perbedaan alat promosi yang digunakan. Faktor-faktor tersebut dapat mempengaruhi pendapatan para pengusaha kasur di Desa Ngumpul, dan hasilnya terlihat dari perbedaan pendapatan yang diperoleh masing-masing pengusaha. Persamaan adalah sama-sama meneliti tentang faktor yang mempengaruhi pendapatan dan menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya adalah terletak pada objek penelitian yaitu pendapatan pengusaha kasur sedangkan penelitian ini adalah pendapatan pedagang di pasar.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Nur Rahmad Wahyudin (2010) dalam skripsinya yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Di Kabupaten Sukoharjo (Studi Kasus Di Psar Nguter Kecamatan Nguter)” hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel independen yaitu jumlah modal dan jumlah jam kerja mempunyai pengaruh signifikan positif pada tingkat keyakinan 95% terhadap besarnya pendapatan pedagang pasar tradisional. Sedangkan variabel independen pengalaman dan tenaga kerja tidak mempunyai pengaruh yang signifikan. Berdasarkan analisis diperoleh koefisien determinasi R^2 sebesar 0.5569. hal ini berarti bahwa 55,69% variasi perubahan yang terjadi terhadap

besarnya pendapatan pedagang pasar tradisional dipengaruhi oleh semua variabel independen sedangkan 44,31% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain diluar model. Berdasarkan hasil uji F hitung $>F$ tabel semua variabel independen secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen pada tingkat signifikansi 5%. Perbedaannya adalah pada metode penelitiannya dimana penelitian yang relevan menggunakan metode deksriptif kuantitatif sedangkan penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan menggunakan variabel tunggal yaitu faktor-faktor yang mempengaruhi pendaptan pedagang pasar tradisional.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Reni Pertiwi Setyawardhani (2012) dalam skripsinya yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keuntungan Usaha Pedagang Di Pasar Grosir Batik Sentono Pekalongan”. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel modal, pengalaman usaha dan tenaga kerja mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keuntungan yang diterima oleh pedagang. Sedangkan variabel jam berdagang dan variabel produk yang dijual tidak berpengaruh signifikan terhadap keuntungan yang diterima oleh pedagang. Perbedaannya adalah pada metode penelitiannya dimana penelitian yang relevan menggunakan metode deksriptif kuantitatif sedangkan penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan menggunakan variabel tunggal yaitu

faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar tradisional.

C. Kerangka Berpikir

Keberhasilan suatu usaha dapat dilihat dari seberapa banyak keuntungan atau pendapatan yang diperoleh dari usaha tersebut. Suatu usaha dikatakan berhasil apabila dapat menghasilkan keuntungan atau pendapatan yang tinggi. Tingginya keuntungan atau pendapatan pedagang dapat terwujud pastinya dengan pengaruh banyak faktor. Faktor-faktor yang berpengaruh itu bisa berasal dari dalam maupun dari luar diri pedagang pasar Tumenggungan, diantaranya: a) faktor modal, b) faktor lama usaha, c) faktor jam kerja, d) faktor tingkat pendidikan, e) faktor produk, dan f) faktor lokasi usaha.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif eksploratif. Penelitian deskriptif eksploratif ini memaparkan gambaran lengkap mengenai faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen yang kemudian diambil kesimpulan.

Sedangkan metode penelitian ini adalah metode kualitatif. Dengan digunakannya metode kualitatif, maka data yang didapat akan lebih lengkap, lebih mendalam, kredibel dan bermakna sehingga tujuan penelitian dapat dicapai. Dengan metode kuantitatif, hanya bisa diteliti beberapa variabel saja sehingga semua permasalahan yang telah dirumuskan tidak akan terjawab dengan metode kuantitatif. Dengan metode kuantitatif tidak dapat ditemukan data yang bersifat proses usaha, perkembangan suatu kegiatan usaha, deskripsi yang lebih luas dan mendalam mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang pasar. Dengan metode kuantitatif hanya dapat digali fakta-fakta yang bersifat empirik dan terukur. Fakta-fakta yang tidak tampak oleh indera akan sulit diungkapkan. Dengan metode kualitatif, maka akan dapat diperoleh data yang lebih tuntas, pasti, rasional dan lebih mendalam.

B. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini telah dilaksanakan di Pasar Tumenggungan yang terletak di wilayah Kecamatan Kebumen, Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah pada tanggal 19 April 2016- 17 Mei 2016.

C. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang yang membuka usaha dagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen yang terdiri dari berbagai jenis pedagang seperti pedagang sembako, pedagang sayuran, pedagang buah-buahan, pedagang kue dan jajanan, pedagang pakaian, pedagang sepatu, pedagang konveksi, dan yang lainnya. Jumlah seluruh pedagang yang ada di pasar Tumenggungan baik yang menempati kios, los, emperan ataupun lesehan sebanyak 1.922 pedagang.

Tabel 2. Jumlah Populasi

Jenis Pedagang	Jumlah
Daging	135
Krowodan (umbi-umbian)	92
Gerabah	82
Sembako	220
Buah	100
Ikan	46
Minan	69
Makanan	80
Sayuran	219
Bumbon (bumbu dapur)	161
Sepatu	132
Aksesoris	42
Konveksi	449
Pertukangan	95
Jumlah	1922

Sumber: Dokumen pengelola pasar Tumenggungan 2015

Untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan secara jelas dan mendalam penelitian ini menggunakan sampel. Penentuan jumlah sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan rumus *Slovin* dengan signifikansi (α) 10% (0,10). Adapun rumusnya adalah:

$$n = \frac{N}{1 + N\alpha^2}$$

$$n = \frac{1922}{1 + 1922(0,10)^2}$$

$$n = 95$$

Keterangan:

n = ukuran sampel minimal

N = ukuran populasi

α = taraf signifikansi

Tabel 3. Ukuran Sampel

Jenis Pedagang	Prosentase	Ukuran Sampel Slovin
Daging	7%	7% x 95 = 7
Krowodan (umbi-umbian)	5%	5% x 95 = 5
Gerabah	4%	4% x 95 = 4
Sembako	12%	12% x 95 = 11
Buah	5%	5% x 95 = 5
Ikan	3%	3% x 95 = 2
Mainan	4%	4% x 95 = 3
Makanan	4%	4% x 95 = 4
Sayuran	11%	11% x 95 = 11
Bumbon (bumbu dapur)	8%	8% x 95 = 8
Sepatu	7%	7% x 95 = 6
Aksesoris	2%	2% x 95 = 2
Konveksi	23%	23% x 95 = 22
Pertukangan	5%	5% x 95 = 5
Jumlah	100%	95

Sumber: Dokumen pengelola pasar Tumenggungan 2015 (diolah)

Prosentase diambil dari jumlah pedagang setiap jenis barang dibandingkan dengan jumlah seluruh pedagang. Ukuran sampel setiap jenis pedagang disesuaikan antara prosentase dan jumlah sampel minimal menurut Slovin. Untuk menentukan sampel yang terpilih menggunakan metode random sampling dengan bantuan microsoft excel.

D. Definisi Operasional Variabel

a. Pendapatan

Pendapatan pedagang pasar adalah jumlah total uang yang telah diterima oleh penjual dari hasil penjualan barang dan jasa. Keuntungan adalah pendapatan total yang diperoleh pedagang setelah dikurangi oleh biaya produksi.

b. Modal

Modal yang dimaksud adalah total modal pedagang dalam menjalankan usaha dagangnya yaitu modal yang digunakan untuk pembelian bahan baku produksi dan bahan penunjang produksi atau modal yang digunakan untuk membeli barang dagang.

c. Lama Usaha

Lama usaha adalah lamanya pedagang telah menjalankan usahanya. Dihitung sejak pedagang pertama kali melakukan usaha di pasar Tumenggungan sampai dilakukan survey.

d. Jam Kerja

Jam kerja yang dimaksud dalam penelitian ini adalah waktu yang digunakan pedagang pasar dalam menjajakan barang dagangannya setiap hari.

e. Lokasi Usaha

Lokasi usaha adalah tempat untuk melakukan usaha yang bersifat strategis, mudah dijangkau dan dikenali. Lokasi yang strategis yaitu lokasi yang mudah dijangkau dan mudah ditemukan pembeli misalnya di pinggir jalan atau letaknya di sekitar pintu masuk ataupun pintu keluar. Sedangkan lokasi yang tidak strategis yaitu lokasi yang tertutup dan tidak mudah dijangkau oleh pembeli misalnya di pojok bagian belakang.

f. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan disini adalah pendidikan formal yang telah ditempuh oleh pedagang di pasar Tumenggungan.

g. Produk yang Dijual

Produk yang dijual adalah jenis atau macam produk yang dijual oleh pedagang di Pasar Tumenggungan. Produk yang dijual juga mencakup harga dan kualitas produk yang dijual.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi dalam penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui situasi yang terjadi pada pedagang di Pasar Tumenggungan. Dengan melakukan observasi, peneliti dapat menemukan hal-hal yang sedianya

tidak akan terungkap oleh responden dalam wawancara dan juga dapat menemukan hal-hal yang diluar persepsi responden.

2. Wawancara Mendalam

Wawancara dalam penelitian ini digunakan untuk mendapatkan data yang lebih mendetail mengenai faktor apa saja yang dapat mempengaruhi tingkat pendapatan para pedagang pasar tradisional tumenggungan di Kecamatan Kebumen, Kabupaten Kebumen. Dengan menggunakan wawancara data yang didapat lebih lengkap dan lebih mendalam.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu informasi yang berasal dari catatan penting lembaga atau organisasi maupun perorangan. Dalam penelitian ini, informasi dapat diperoleh melalui internet dan dokumen-dokumen milik UPT Pengelola Pasar Tumenggungan Kebumen yang mendukung penelitian antara lain jumlah pedagang di pasar tradisional tumenggungan, nama-nama pedagang di pasar tumenggungan dan jenis barang apa yang di jual serta lokasi penempatan setiap pedagang pasar tumenggungan.

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan alat (instrumen) yang dipergunakan peneliti untuk mengumpulkan data atau informasi dari hasil pelaksanaan tindakan. Instrumen penelitian ini berupa angket yang berisi pertanyaan yang digunakan dalam wawancara.

1. Kisi-kisi Instrumen

Langkah-langkah yang dilakukan dalam menyusun instrumen penelitian adalah membuat kisi-kisi instrumen penelitian. Kisi-kisi digunakan untuk membuat instrumen penelitian untuk memperoleh data mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang pasar tradisional. Adapun kisi-kisi instrumen tersebut sebagai berikut:

Tabel 4. Kisi-kisi Instrumen Penelitian

No	Aspek	No.Item	Jumlah
1	Karakteristik umum responden		
	a. Identitas umum responden	A1, A2, A3, A4, A5	5
	b. Keterlibatan keluarga dan tenaga kerja	A6, A7	2
2	Karakteristik umum usaha		
	a. Nama usaha	B1	1
	b. Bidang/ jenis usaha	B2	1
	c. Tahun berdiri	B3	1
	d. Sumber awal modal	B4	1
3	Pendapatan		
	a. Rata-rata pendapatan/omset per hari	C1	1
	b. Rata-rata biaya operasional per hari	C2	1
	c. Rata-rata keuntungan per hari	C3	1
	d. Pembukuan penjualan	C4	1
4	Faktor pendapatan		
	a. Jumlah Modal	D1, D2, D3, D4	4
	b. Lama usaha	D5, D6	2
	c. Jumlah jam kerja	D7	1
	d. Lokasi usaha	D8, D10	2
	e. Kepemilikan tempat usaha	D9	1
	f. Luas tempat usaha	D11	1
	g. Jenis barang dagangan	D12, D13, D14, D15	4
Jumlah			30

G. Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Apabila jawaban setelah dianalisis terasa belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi sampai tahap tertentu, diperoleh data yang dianggap kredibel. Menurut Miles and Huberman dalam (Sugiyono, 2007:91), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif meliputi *data collection*, *data reduction*, *data display*, *conclusion drawing/verification*.

1. Data Collection

Merupakan pengumpulan data yang dilakukan dengan angket/kuisisioner, observasi, wawancara, dan atau dokumentasi. Dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan wawancara dan dokumentasi.

Dalam penelitian ini dilakukan observasi yang dilakukan dengan mencari informasi ke pengurus pasar tumenggungan untuk mengetahui data para pedagang pasar tumenggungan. Setelah data didapatkan, kemudian observasi lapangan dengan melihat kondisi beberapa pedagang di pasar tumenggungan Kecamatan Kebumen, Kabupaten Kebumen. Setelah observasi kemudian tahap selanjutnya adalah melakukan wawancara kepada para pedagang di pasar tumenggungan Kecamatan Kebumen, Kabupaten Kebumen.

2. *Data Reduction*

Reduksi data yaitu merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal yang penting, dicari tema dan polanya serta dibuang yang tidak perlu. Oleh karena itu data yang telah direduksi memberikan gambaran lebih jelas terhadap suatu penelitian. Setelah data diperoleh, maka data dikelompokkan berdasarkan kebutuhan penelitian.

3. *Data Display*

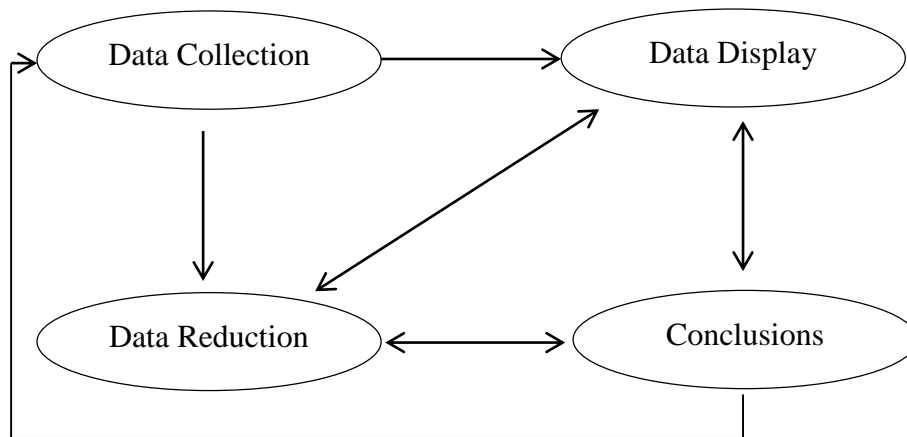
Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat atau teks bersifat narasi, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya. Apabila pola-pola yang ditemukan telah didukung oleh data selama penelitian, maka pola tersebut sudah menjadi pola yang baku yang tidak lagi berubah. Pola tersebut selanjutnya didisplaykan pada laporan akhir penelitian.

4. *Conclusion*

Setelah data, disajikan maka selanjutnya membuat kesimpulan. Kesimpulan merupakan bagian penting dalam suatu penelitian eksploratif. Akan tetapi penarikan kesimpulan harus juga didukung dengan data-data dan bukti yang valid. Kesimpulan yang dibuat merupakan kesimpulan yang dapat dipertanggungjawabkan dan dapat dipercaya kebenarannya.

Adapun proses interaksi antar keempat tahapan tersebut di atas dapat digambarkan dalam gambar berikut:

Gambar 2. Komponen-komponen analisis data: model interaktif (Sugiyono,2007:92)



Selain menggunakan teknik analisis data menurut Miles and Huberman, penelitian ini juga menggunakan teknik analisis data statistik deskriptif yaitu menggunakan crosstab. Crosstab (tabel silang) adalah sebuah tabel silang yang terdiri dari satu kolom atau lebih dan satu baris atau lebih. Dengan crosstab diharapkan akan dapat diketahui signifikansi dari variabel yang diteliti serta hubungannya dengan pendapatan pedagang. Dengan perumusan hipotesis:

H_0 : tidak ada hubungan antara baris dan kolom

H_1 : ada hubungan antara baris dan kolom

Untuk menegaskan adanya hubungan antara setiap variabel yang ditentukan, dilakukan tabulasi silang (crosstab) yang akan menghasilkan crosstabulation dan perhitungan chi-square test dan digunakan untuk menguji hipotesis. Ada dua cara dalam pengambilan keputusan, yang pertama adalah

membandingkan chi-square hitung dan chi-square tabel dan yang kedua adalah dengan melihat signifikansinya (probabilitas).

Berdasarkan perbandingan chi-square hitung dan chi-square tabel:

- Jika chi-square hitung $<$ chi-square tabel, maka H_0 diterima
- Jika chi-square hitung $>$ chi-square tabel, maka H_0 ditolak

Berdasarkan signifikansi (probabilitas)

- Jika signifikansi $>$ 0,05, maka H_0 diterima
- Jika signifikansi $<$ 0,05, maka H_0 ditolak

Jika H_0 diterima artinya tidak ada hubungan antara variabel satu dengan variabel yang lain. Jika H_0 ditolak artinya ada hubungan antara variabel satu dengan variabel yang lain.

H. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

Untuk memperoleh tingkat keabsahan data, teknik yang digunakan antara lain (Sugiyono,2007:124-129):

1. Ketekunan pengamatan, yaitu melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis. Dengan meningkatkan ketekunan pengamatan maka peneliti dapat melakukan pengecekan kembali apakah data yang telah ditemukan itu salah atau tidak sehingga peneliti dapat memberikan deskripsi data yang akurat dan sistematis tentang apa yang diamati.
2. Analisis kasus negatif, yaitu kasus yang tidak sesuai atau berbeda dengan hasil penelitian hingga pada saat tertentu. Apabila tidak ada data yang

bertentangan dengan temuan, berarti data yang ditemukan sudah dapat dipercaya. Tetapi apabila peneliti masih mendapatkan data-data yang bertentangan dengan data yang ditemukan maka peneliti mungkin akan merubah temuannya. Hal tersebut tergantung seberapa besar kasus negatif yang muncul.

3. Menggunakan bahan referensi, yaitu adanya pendukung untuk membuktikan data yang ditemukan oleh peneliti yaitu rekaman wawancara dan foto-foto.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Tempat Penelitian

1. Kondisi Geografis Kabupaten Kebumen

Penelitian ini dilakukan pada pedagang di Pasar Tumenggungan yang berada di Kabupaten Kebumen. Kabupaten Kebumen merupakan kabupaten yang terletak di bagian selatan Provinsi Jawa Tengah yang berbatasan dengan kabupaten Purworejo di sebelah timur, Samudera Hindia di sebelah selatan, Kabupaten Cilacap dan Banyumas disebelah barat serta Kabupaten Wonosobo dan Banjarnegara disebelah utara. Secara geografis Kabupaten Kebumen terletak pada 7°27'-7°50' Lintang Selatan dan 109°22'-109°50' Bujur Timur.

Gambar 3. Peta Kabupaten Kebumen



Sumber: ppsp.nawasis.info/dokumen/profil/profil_kota/kab.kebumen/

Kabupaten Kebumen secara administratif terdiri dari 26 kecamatan dengan luas wilayah sebesar 128.111,50 hektar atau 1.281,115 km², dengan kondisi beberapa wilayah merupakan daerah pantai dan perbukitan, sedangkan sebagian besar merupakan daerah dataran rendah. Bila dilihat luas wilayah per kecamatan, dimana luas Kecamatan Karanggayam memiliki luas terbesar mencapai 10.929,00 km² atau 8,53 persen dari luas kabupaten, diikuti oleh Kecamatan Sempor 10.015,00 km² (7,82 persen), Kecamatan Ayah 7.637,00 km² (5,96 persen), Kecamatan Buayan 6.842,00 km² (5,34 persen), Kecamatan Karangsambung 6.515,00 km² (5,09 persen), Kecamatan Ambal 6.241,00 km² (4,87 persen), Kecamatan Puring 6.197,00 km² (4,84 persen), Kecamatan Alian 5.775,00 km² (4,51 persen), Kecamatan Sadang 5.423,00 km² (4,23 persen), Kecamatan Rowokele 5.379,50 km² (4,20 persen), Kecamatan Mirit 5.235,00 km² (4,09 persen), Kecamatan Buluspesantren 4.877,00 km² (3,81 persen), Kecamatan Petanahan 4.484,00 km² (3,50 persen), Kecamatan Sruweng 4.368,00 km² (3,41 persen), Kecamatan Adimulyo 4.343,00 km² (3,39 persen), Kecamatan Klirong 4.325,00 km² (3,38 persen), Kecamatan Kebumen 4.204,00 km² (3,28 persen), Kecamatan Pejagoan 3.458,00 km² (2,70 persen), Kecamatan Kewarasan 3.384,00 km² (2,64 persen), Kecamatan Kutowinangun 3.373,00 km² (2,63 persen), Kecamatan Karanganyar 3.140,00 km² (2,45 persen), Kecamatan Padureso 2.895,00 km² (2,26 persen), Kecamatan

Poncowarno 2.737,00 km² (2,14 persen), Kecamatan Prembun 2.296,00 km² (1,79 persen), Kecamatan Bonorowo 2.091,00 km² (1,63 persen), sedangkan yang paling kecil adalah Kecamatan Gombang 1.948,00 km² (1,52 persen).

2. Latar Belakang Berdirinya Pasar Tumenggungan

Munculnya pasar Kebumen diperkirakan sekitar tahun 1670-an, tidak lama setelah daerah ini dibuka oleh Pangeran Bumirejo. Keberhasilan membuka daerah ini mendorong orang-orang dari berbagai pelosok di Kebumen dan sekitarnya berdatangan untuk ikut serta membuka daerah itu. Sehingga dalam waktu yang tidak begitu lama daerah yang semula sepi menjadi ramai dan padat penduduknya.

Eksistensi Pasar Kebumen yang sekarang menjadi pasar Tumenggungan Kebumen merupakan pasar yang muncul dengan sendirinya dikarenakan adanya kebutuhan masyarakat dan berada di wilayah yang strategis karena tidak jauh dari sungai Luk Ulo. Peran pasar sebagai lembaga perekonomian masyarakat menjadi semakin penting setelah Panjer Gunung dengan Panjer Roma digabungkan pada tahun 1674 dan berpusat di Panjer Roma (yang kini menjadi ibukota Kabupaten Kebumen) dan rumah Katumenggungan yang tidak begitu jauh dari pasar Kebumen (yang kini menjadi Pasar Tumenggungan Kebumen).

Paska hancurnya kekuatan pasukan Diponegoro dukungan dari wilayah Panjer oleh Tumenggung Kolopaking V, maka pada tahun

1875 diadakan perundingan dengan Tumenggung Aroeng Binang V yang didukung kekuatan Kompeni dan Kraton Surakarta. Hasil Perundingan yang dipimpin oleh mayor Magilis tersebut menghasilkan keputusan bahwa Panjer dipimpin oleh Tumenggung Aroeng Binang V sebagai Bupati dan kedua anaknya yaitu Sukadis dan Atmodipuro akan dijadikan Bupati di wilayah Karanganyar dan Banjarnegara. Panjer mengalami stabilitas politik yang mantap pada zaman pemerintahan Bupati Aroeng Binang VII sehingga berdampak pada perkembangan Pasar Tumenggungan.

Pada tahun 1900-an dibangunlah pasar baru di bekas rumah Katumenggungan Kolopaking yang berlokasi di tepi jalan raya provinsi dan tidak jauh dari pasar lama. Ketika wilayah Kebumen ditetapkan menjadi wilayah otonom pada tahun 1930 merujuk pada *Staatblad* Hindia Belanda nomor 253 tertanggal 31 Desember 1929, maka pasar-pasar di wilayah Kebumen termasuk Pasar Tumenggungan diserahkan pengelolaannya kepada pemerintah Kabupaten Kebumen berdasarkan pasal 4 ayat 1 *Staatblad* Hindia Belanda nomor 253 tersebut. Pada tahun 1934, pemerintah Kebumen mengeluarkan “Peraturan Tentang Pasar-pasar yang dikuasai oleh Kabupaten Kebumen” yang kemudian diundangkan dalam Lembaran Provinsi tertanggal 28 Juni 1934. Dilanjutkan pada tahun 1936 pemerintah mengeluarkan Ketetapan nomor 12/RR tentang perubahan pemberian sebagian pendapatan Pasar Tumenggungan dari 10 persen menjadi 15

persen kepada kas desa Kebumen. Peraturan tentang pengelolaan Pasar produk Bupati Aroeng Binang VII ini berlaku sampai tahun 1951 dengan keluarnya peraturan baru yang diundangkan dalam Lembaran Provinsi Jawa Tengah tertanggal 31 Oktober 1951 ser C nomor 2.

Pada bulan Juli 2013 Pasar Tumenggungan direvitalisasi oleh Kementrian Perdagangan sebagai pasar percontohan. Dengan adanya revitalisasi tersebut Pasar Tumenggungan menjadi pasar modern dengan berbagai fasilitas penunjang guna kenyamanan para konsumen maupun pedagang sendiri. Pada peresmian Pasar Tumenggungan yang telah direvitalisasi Menteri Perdagangan menyerahkan secara simbolik 40 unit gerobak dan 100 unit tenda untuk PKL. Gita Wirjawan mengatakan, setelah direvitalisasi, pasar-pasar tersebut diharapkan dapat menjadi barometer stabilitas harga, ketersediaan bahan pokok, dan dapat berperan secara strategis dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Kabupaten Kebumen, yang pada akhirnya berkiprah dalam kemajuan perekonomian nasional.

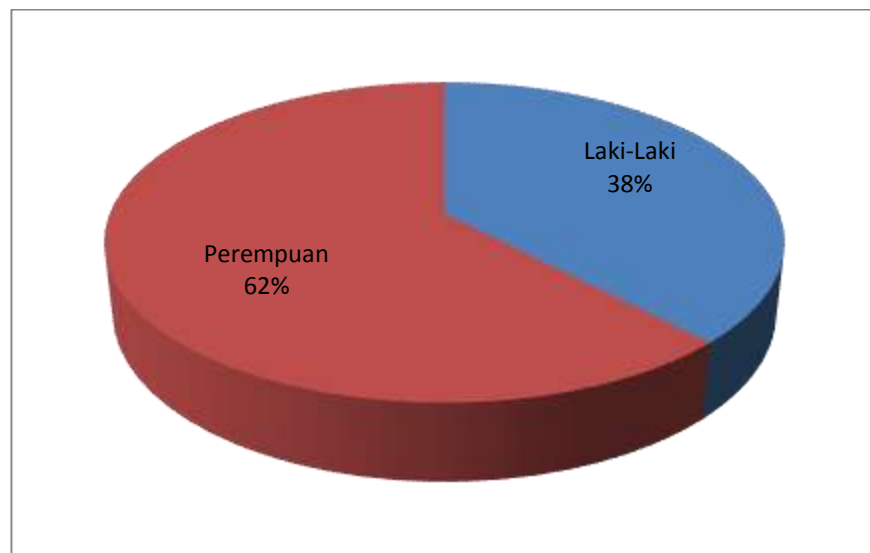
B. Deskripsi Responden Penelitian

Pada bagian ini akan dilakukan deskripsi data karakteristik responden yang dikumpulkan dari lapangan berdasarkan daftar pertanyaan yang dibagikan kepada pedagang Pasar Tumenggungan Kebumen. Berdasarkan informasi yang telah didapat selama pengumpulan data, maka karakteristik responden akan dijabarkan secara rinci sebagai berikut:

1. Gambaran Umum Karakteristik Responden Penelitian

a. Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan data primer yang diperoleh, maka deskripsi karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin disajikan pada diagram berikut ini:

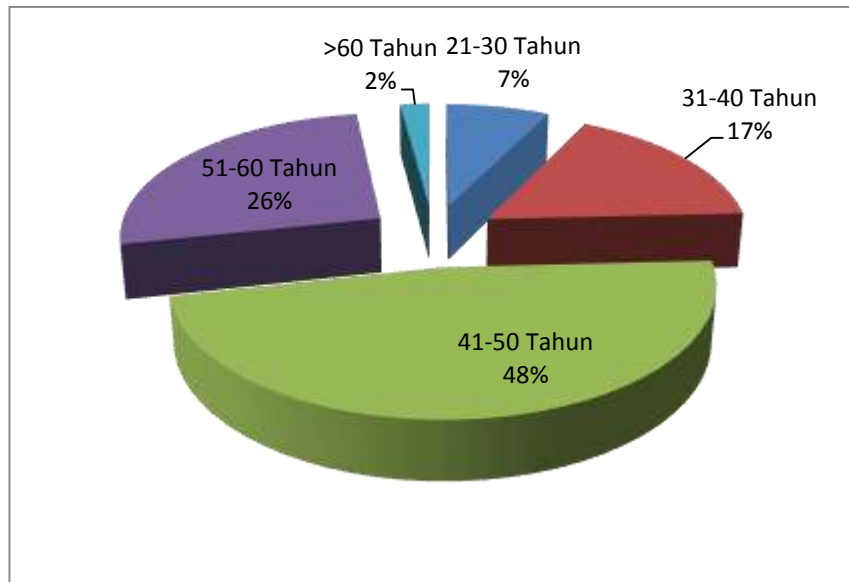


Gambar 4. Diagram perbandingan jumlah responden laki-laki dan perempuan

Hasil identifikasi karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin berdasarkan gambar 4 menunjukkan bahwa sebanyak 36 responden atau 38% adalah laki-laki dan sebanyak 59 responden atau 62% adalah perempuan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas pedagang di pasar Tumenggungan Kebumen adalah perempuan.

b. Jumlah Responden Berdasarkan Usia

Berdasarkan data primer yang diperoleh, maka deskripsi karakteristik responden berdasarkan rentang usia responden disajikan pada diagram berikut ini:

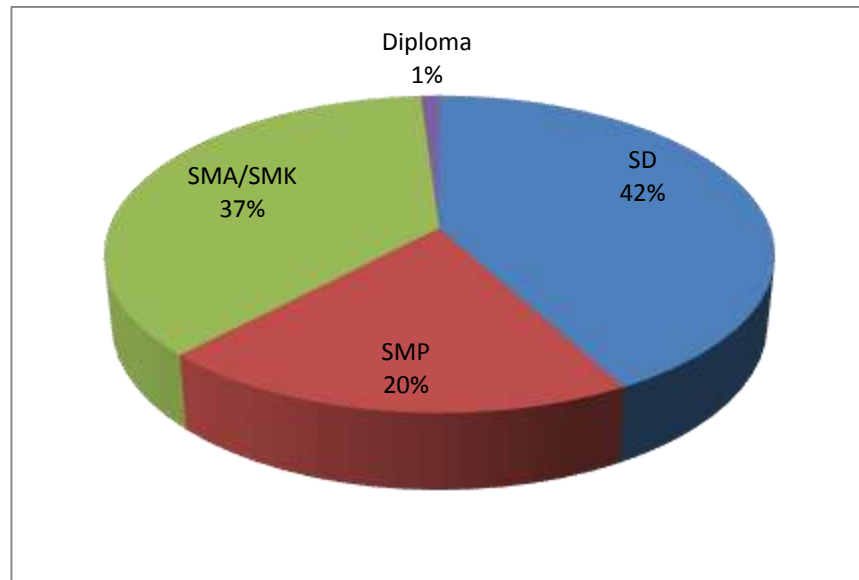


Gambar 5. Diagram jumlah responden berdasarkan rentang usia

Berdasarkan gambar 5, rentang usia responden terbagi menjadi 10 (sepuluh), yaitu rentang usia 21-30 tahun sebanyak 7 responden (7%), usia 31-40 tahun sebanyak 16 responden (17%), usia 41-50 tahun sebanyak 45 responden (48%), usia 51-60 tahun sebanyak 25 responden (26%) dan usia lebih dari 60 tahun sebanyak 2 responden (2%). Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas pedagang di pasar Tumenggungan berada pada rentang usia 41-50 tahun yaitu 48% dan sebagian besar pedagang berada pada usia produktif yaitu kelompok usia 21 sampai dengan 50 tahun dengan total 68 pedagang atau 72%.

c. Jumlah Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Berdasarkan data primer yang telah diperoleh, maka deskripsi karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan responden disajikan pada diagram berikut ini:



Gambar 6. Diagram jumlah responden berdasarkan tingkat pendidikan

Berdasarkan gambar 6 diatas, dapat diketahui tingkat pendidikan formal responden yang bekerja di pasar Tumenggungan cukup beragam. Berdasarkan hasil identifikasi karakteristik menurut tingkat pendidikan formal, gambar 6 menunjukkan bahwa sebanyak 95 responden penelitian seluruhnya pernah mengenyam bangku pendidikan baik dari SD maupun hingga Perguruan Tinggi. Sebanyak 40 reponden (42%) lulusan SD, sebanyak 19 responden (20%) lulusan SMP, sebanyak 35 responden (37%) lulusan SMA/SMK, dan sebanyak 1 responden (1%) merupakan lulusan diploma. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas pedagang

di pasar Tumenggungan merupakan lulusan SD yaitu 42% dari total responden. Meskipun demikian sebesar 58 % responden (lulusan SMP, SMA/SMK, dan Diploma) telah memenuhi peraturan pemerintah mengenai wajib belajar 9 tahun atau pendidikan minimal tamatan SMP.

d. Jumlah Responden Berdasarkan Status Pernikahan

Berdasarkan data primer yang diperoleh, maka deskripsi karakteristik responden berdasarkan status pernikahan responden disajikan dalam tabel berikut ini:

Tabel 5. Jumlah responden berdasarkan status pernikahan

Status Pernikahan	Jumlah	Persen (%)
Belum Menikah	0	0%
Menikah	95	100%

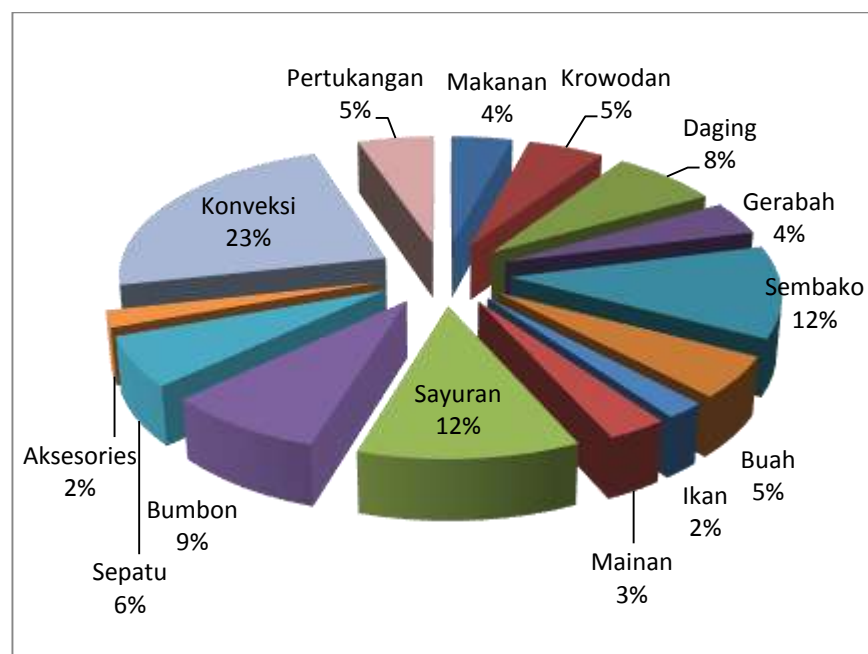
Berdasarkan tabel 5 di atas, dapat diketahui bahwa semua responden yang berjumlah 95 pedagang berstatus menikah atau telah menikah.

2. Karakteristik Usaha Responden

a. Sektor Usaha (Jenis Barang Dagang)

Pedagang yang berada di Pasar Tumenggungan memiliki jenis usaha yang berbeda-beda. Pedagang dibedakan menjadi beberapa kelompok yang meliputi roti/ jajanan, krowodan, daging, gerabah, sembako, buah, ikan, mainan, sayuran, bumbon, sepatu, aksesoris, konveksi, dan pertukangan.

Berdasarkan data primer yang diperoleh, maka deskripsi karakteristik responden berdasarkan jenis barang dagang disajikan pada diagram berikut ini:



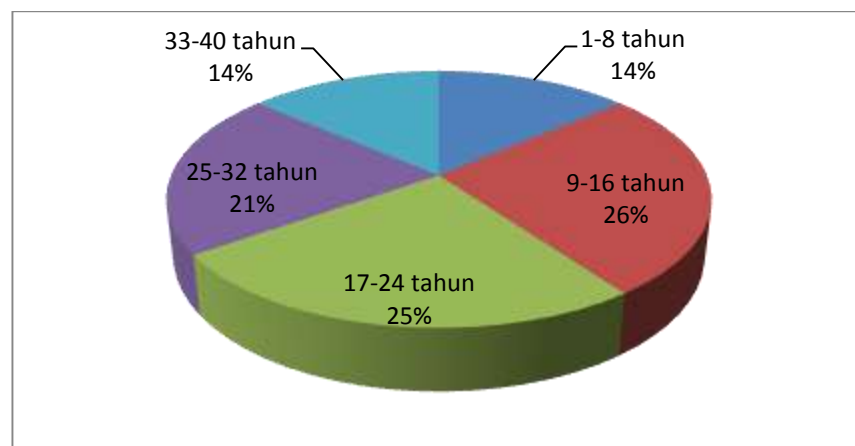
Gambar 7. Diagram jumlah Pedagang di Pasar Tumenggungan menurut jenis dagangan

Berdasarkan gambar 7 diatas, hasil identifikasi menunjukkan bahwa sebanyak 4 responden (4%) menjual makanan (roti/jajanan), sebanyak 5 responden (5%) menjual krowodan, sebanyak 7 responden (8%) menjual daging baik daging sapi maupun ayam, sebanyak 4 responden (4%) menjual gerabah, sebanyak 11 responden (12%) menjual sembako, sebanyak 5 responden (5%) menjual buah, sebanyak 2 responden (2%) menjual ikan, 3 responden (3%) menjual mainan, sebanyak 11 responden (12%) menjual sayuran, sebanyak 8 (9%) menjual bumbon, sebanyak 6 responden (6%) menjual sepatu, sebanyak 2 responden

(2%) menjual aksesoris, sebanyak 22 responden (23%) menjual konveksi, dan sebanyak 5 responden (5%) menjual alat pertukangan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas pedagang Pasar Tumenggungan menjual barang konveksi sebesar 23 % dari responden.

b. Lama Usaha Responden

Para pedagang di Pasar Tumenggungan mempunyai perbedaan waktu dalam memulai usahanya. Berikut ini adalah diagram yang mendeskripsikan karakteristik responden berdasarkan lamanya usaha yang dijalankan responden berdasarkan data primer yang diperoleh:



Gambar 8. Diagram lamanya usaha yang dijalankan

Berdasarkan gambar 8 diatas, hasil identifikasi lamanya usaha yang dijalankan responden menunjukkan bahwa sebanyak 13 responden (14%) baru menjalankan usahanya 1-8 tahun, sebanyak 25 responden (26%) telah menjalankan usaha dalam jangka waktu 9-16 tahun, sebanyak 24 responden (25%) telah menjalankan usaha

dalam jangka waktu 17-24 tahun, sebanyak 20 responden (21%) telah menjalankan usahanya dalam jangka waktu 25-32 tahun dan sebanyak 13 responden (14%) telah menjalankan usaha dalam jangka waktu 33-40 tahun. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden merupakan pedagang yang telah menjalankan usaha selama 9-16 tahun.

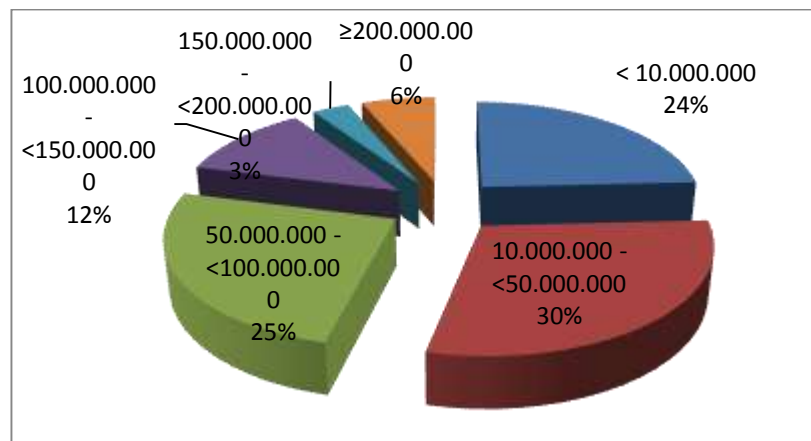
c. Modal Usaha Responden

Berdasarkan data primer yang diperoleh, maka deskripsi karakteristik responden berdasarkan modal awal usaha yang digunakan responden disajikan pada diagram berikut ini:

Tabel 6. Jumlah responden menurut asal modal

No	Asal Modal	Frekuensi	Persentase (%)
1	Modal Sendiri	95	100
2	Modal Pinjaman	0	0
		95	100

Berdasarkan tabel 6 diatas dapat diketahui bahwa seluruh responden pedagang di Pasar Tumenggungan memulai usahanya dengan menggunakan modal sendiri. Berikut ini disajikan diagram karakteristik responden pedagang di Pasar Tumenggungan menurut besarnya modal yang digunakan untuk memulai usaha.



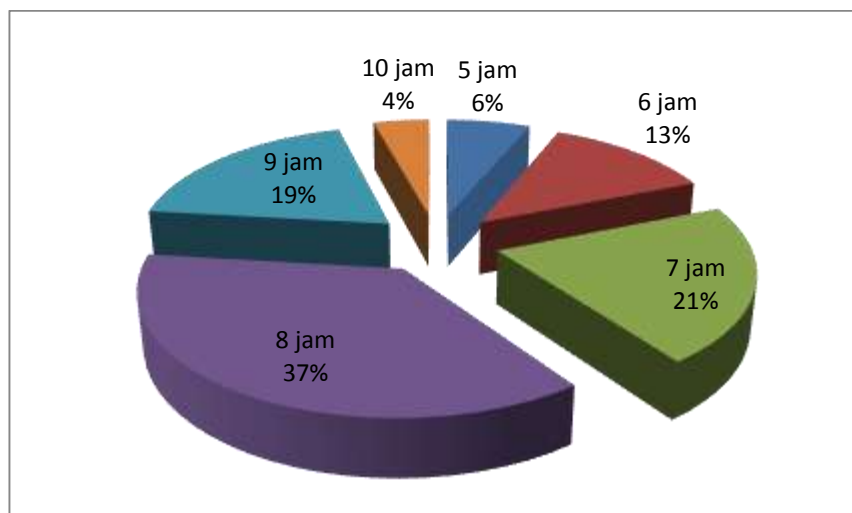
Gambar 9. Diagram besarnya modal awal yang digunakan

Berdasarkan gambar 9 diatas, hasil identifikasi besarnya modal awal usaha yang digunakan responden untuk memulai usaha menunjukkan bahwa sebanyak 23 responden (24%) menggunakan modal awal usaha kurang dari Rp.10.000.000,00, sebanyak 28 responden (30%) menggunakan modal awal usaha Rp.10.000.000,00 sampai dengan kurang dari Rp.50.000.000,00, sebanyak 24 responden (25%) menggunakan modal awal usaha Rp.50.000.000,00 sampai dengan kurang dari Rp.100.000.000,00, sebanyak 11 responden (12%) menggunakan modal awal usaha Rp.100.000.000,00 sampai dengan kurang dari Rp.150.000.000,00, sebanyak 3 responden (3%) menggunakan modal awal usaha Rp.150.000.000,00 sampai dengan kurang dari Rp.200.000.000,00 dan sebanyak 6 responden (6%) menggunakan modal awal usaha lebih dari sama dengan Rp.200.000.000,00. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden pedagang di Pasar

Tumenggungan menggunakan modal awal usaha antara Rp10.000.000,00 sampai dengan kurang dari Rp.50.000.000,00.

d. Jam Kerja Responden

Berdasarkan data primer yang diperoleh, maka deskripsi karakteristik responden berdasarkan jam kerja yang dilakukan responden di Pasar Tumenggungan disajikan pada diagram berikut ini:



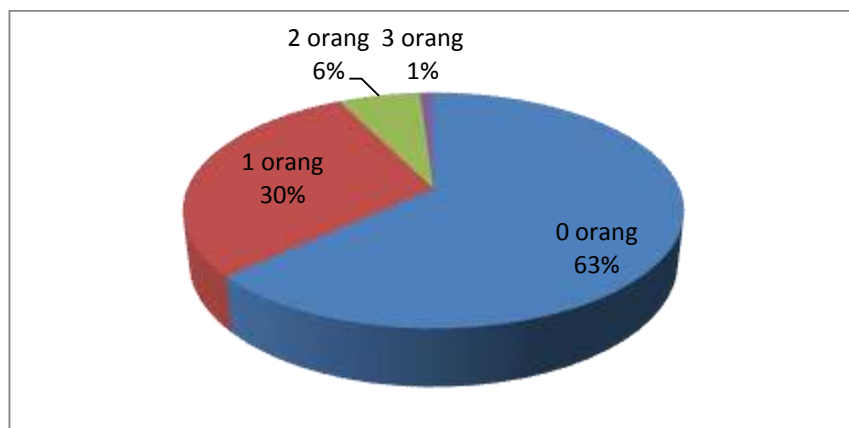
Gambar 10. Diagram jam kerja responden

Berdasarkan gambar 10 diatas, hasil identifikasi jam kerja yang dilakukan responden menunjukkan bahwa sebanyak 6 responden (6%) bekerja sampai dengan 5 jam perhari, sebanyak 12 responden (13%) bekerja sampai dengan 6 jam perhari, sebanyak 20 responden (21%) bekerja sampai dengan 7 jam perhari, sebanyak 35 responden (37%) bekerja sampai 8 jam perhari, sebanyak 18 responden (19%) bekerja sampai 9 jam perhari, dan sebanyak 4 responden (4%) bekerja sampai 10 jam perhari.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden bekerja sampai dengan 8 jam perhari.

e. Jumlah Tenaga Kerja yang di Pekerjakan

Berdasarkan data primer yang diperoleh, maka deskripsi karakteristik responden berdasarkan jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan untuk membantu responden melayani para pengunjung disajikan pada diagram berikut ini:



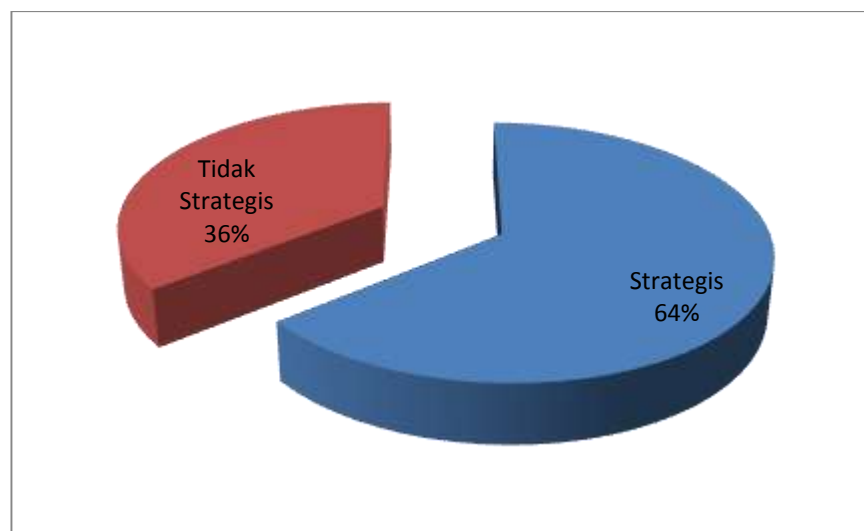
Gambar 11. Diagram jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan

Berdasarkan gambar 11 diatas, hasil identifikasi jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan responden untuk membantu melayani para pengunjung menunjukkan bahwa sebanyak 60 responden (63%) tidak menggunakan tenaga tambahan untuk membantu melayani para pengunjung. Sebanyak 28 responden (30%) menggunakan 1 tenaga tambahan untuk melayani para pengunjung. Sebanyak 6 responden (6%) menggunakan 2 tenaga tambahan dan sebanyak 1 responden (1%) menggunakan 3 tenaga tambahan untuk membantu responden melayani para pengunjung. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas pedagang di pasar

Tumenggungan tidak menggunakan tambahan tenaga kerja untuk membantu melayani para pengunjung pasar.

f. Lokasi Usaha Responden

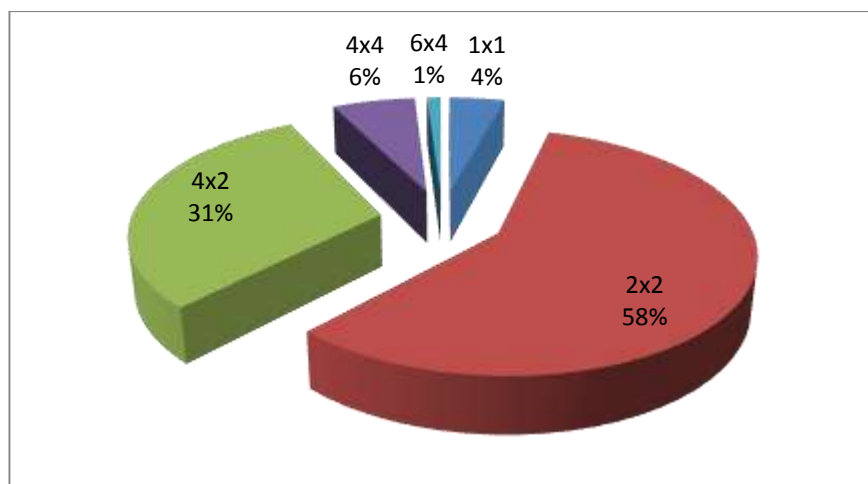
Berdasarkan data primer yang diperoleh, maka deskripsi karakteristik responden berdasarkan lokasi usaha pedagang di Pasar Tumenggungan disajikan pada diagram berikut ini:



Gambar 12. Diagram lokasi usaha

Berdasarkan gambar 12 diatas, hasil identifikasi lokasi usaha responden menunjukkan bahwa sebanyak 61 responden atau sebesar 64% responden menempati lokasi usaha yang strategis dimana lokasi tersebut berada di pintu masuk dan di pinggir jalan sehingga mudah dijangkau oleh pengunjung. Sebanyak 34 responden atau sebesar 36% responden menempati lokasi yang tidak strategis dimana lokasi tersebut berada di daerah pojok dan deretan belakang sehingga sulit untuk dijangkau pengunjung.

Luas lokasi usaha yang digunakan pedagang untuk berjualan di Pasar Tumenggungan memiliki luas yang berbeda-beda diantaranya yaitu 1x1m, 2x2m, 4x2m, 4x4m dan 6x4m. Berikut ini disajikan diagram karakteristik responden pedagang di Pasar Tumenggungan menurut luas lokasi usaha yang responden gunakan.

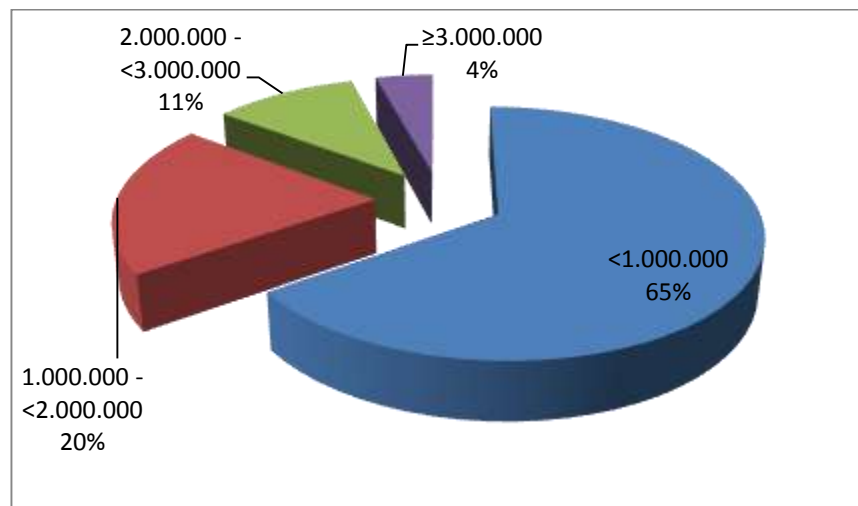


Gambar 13. Diagram luas lokasi usaha

Berdasarkan gambar 13 diatas, hasil identifikasi luas lokasi usaha yang digunakan responden menunjukkan bahwa sebanyak 4 responden (4%) memiliki lokasi tempat usaha seluas 1x1m, sebanyak 55 responden (58%) memiliki lokasi tempat usaha seluas 2x2m, sebanyak 29 responden (31%) memiliki lokasi tempat usaha seluas 4x2m, sebanyak 6 responden (6%) memiliki lokasi tempat usaha seluas 4x4m, dan sebanyak 1 responden (1%) memiliki lokasi tempat usaha seluas 6x4m. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas pedagang di Pasar Tumenggungan menggunakan lokasi tempat usaha dengan luas 2x2m.

g. Pendapatan Responden

Berdasarkan data primer yang diperoleh, maka deskripsi karakteristik responden berdasarkan pendapatan yang diperoleh responden di Pasar Tumenggungan disajikan pada diagram berikut ini:



Gambar 14. Diagram pendapatan responden

Berdasarkan gambar 14 diatas, hasil identifikasi pendapatan yang diperoleh responden menunjukkan bahwa sebanyak 62 responden (65%) mendapatkan pendapatan kurang dari Rp.1.000.000,00 perhari, sebanyak 19 responden (20%) mendapatkan pendapatan Rp.1.000.000,00 sampai dengan kurang dari Rp.2.000.000,00 perhari, sebanyak 10 responden (11%) mendapatkan pendapatan Rp.2.000.000,00 sampai dengan kurang dari Rp.3.000.000,00 perhari, dan sebanyak 4 responden (4%) mendapatkan pendapatan lebih dari sama dengan Rp.3.000.000,00 perhari. Sehingga dapat disimpulkan bahwa mayoritas pedagang di

Pasar Tumenggungan mendapatkan pendapatan kurang dari Rp1.000.000,00 per harinya.

C. Hasil Penelitian

1. Faktor Modal

Faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang di Pasar Tumenggungan yang pertama adalah faktor modal. Semakin besar modal yang digunakan pedagang maka semakin besar pula pendapatan yang akan diterima pedagang tersebut. Adapun modal awal yang digunakan responden dalam memulai usahanya di Pasar Tumenggungan disajikan dalam tabel klasifikasi modal berikut ini:

Tabel 7. Klasifikasi Modal Pedagang Pasar Tumenggungan

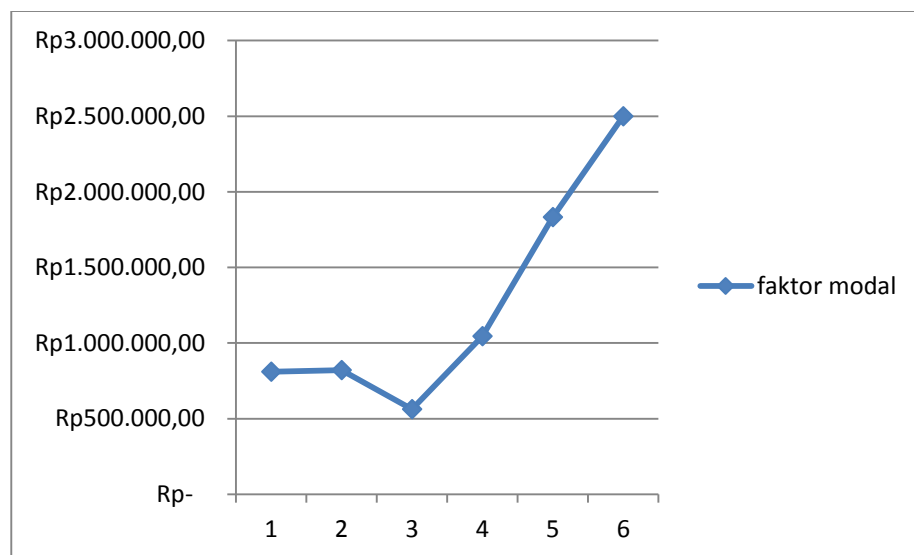
No	Modal Usaha	Jumlah Pedagang
1	< 10.000.000	23
2	10.000.000 - <50.000.000	28
3	50.000.000 - <100.000.000	24
4	100.000.000 - <150.000.000	11
5	150.000.000 - <200.000.000	3
6	\geq 200.000.000	6

Sumber: Data Primer Diolah

Berdasarkan tabel 7 di atas, modal awal pedagang Pasar Tumenggungan diklasifikasikan menjadi 6 kategori yaitu 1. Pedagang yang memiliki modal usaha kurang dari Rp.10.000.000,00 dengan 23 responden, 2. Pedagang yang memiliki modal usaha Rp.10.000.000 sampai dengan kurang dari Rp.50.000.000,00 dengan 28 responden, 3. Pedagang yang memiliki modal usaha Rp.50.000.000,00 sampai dengan kurang dari Rp.100.000.000,00 dengan 24 responden, 4. Pedagang yang memiliki modal usaha Rp.100.000.000,00 sampai

dengan kurang dari Rp.150.000.000,00 dengan 11 responden, 5. Pedagang yang memiliki modal usaha Rp.150.000.000,00 sampai dengan kurang dari Rp.200.000.000,00 dengan 3 responden, dan 6. Pedagang yang memiliki modal usaha lebih dari sama dengan Rp.200.000.000,00 dengan 6 responden.

Dari klasifikasi modal pedagang di atas maka disajikan gambar grafik yang menggambarkan perbedaan tingkat pendapatan yang diperoleh pedagang Pasar Tumenggungan berdasarkan klasifikasi modal pedagang berikut ini:



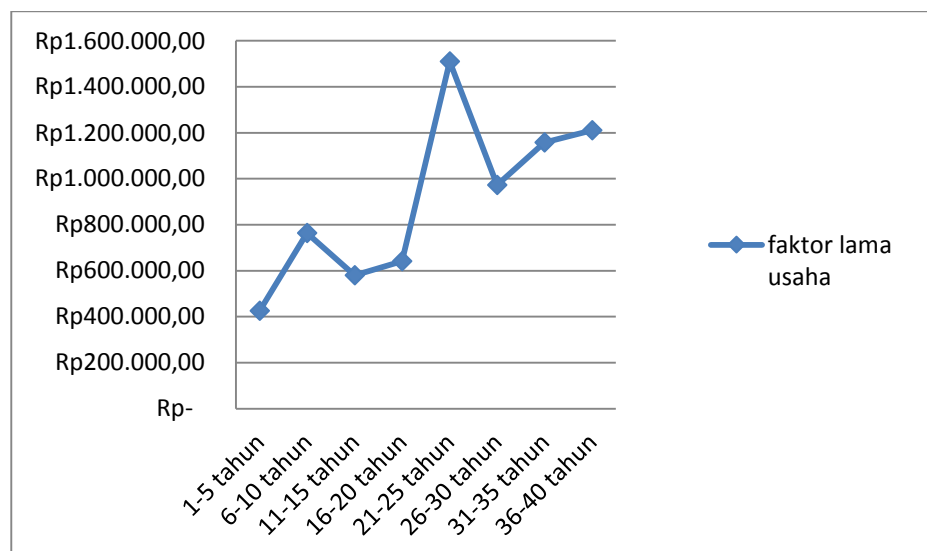
Gambar 15. Faktor Modal Terhadap Pendapatan Pedagang

Berdasarkan gambar 15 di atas, dapat dilihat bahwa responden pedagang Pasar Tumenggungan yang menggunakan modal awal usaha kurang dari Rp.10.000.000,00 (1) memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp.810.869,57. Responden pedagang Pasar Tumenggungan yang menggunakan modal awal usaha Rp.10.000.000,00 sampai dengan kurang dari Rp50.000.00,00 (2) memiliki rata-rata pendapatan sebesar

Rp.821.428,57. Responden pedagang Pasar Tumenggungan yang menggunakan modal awal usaha Rp.50.000.000,00 sampai dengan kurang dari Rp100.000.000,00 (3) memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp.562.500,00. Responden pedagang Pasar Tumenggungan yang menggunakan modal awal usaha Rp.100.000.000,00 sampai dengan kurang dari Rp150.000.000,00 (4) memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp.1.045.454,55. Responden pedagang Pasar Tumenggungan yang menggunakan modal awal usaha Rp.150.000.000,00 sampai dengan kurang dari Rp200.000.000,00 (5) memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp.1.833.333,33. Responden pedagang Pasar Tumenggungan yang menggunakan modal awal usaha lebih dari Rp.200.000.000,00 (6) memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp.2.500.000,00. Sehingga dapat dikatakan bahwa semakin besar modal usaha yang digunakan maka pendapatannya akan semakin besar juga. Akan tetapi, rata-rata pendapatan pedagang Pasar Tumenggungan yang menggunakan modal awal usaha Rp.50.000.000,00 sampai dengan kurang dari Rp100.000.000,00 (3) terlihat lebih rendah dari pada pendapatan pedagang lainnya dengan modal yang lebih kecil. Hal tersebut dapat dikarenakan pengaruh dari faktor lainnya seperti tempat berdagang yang tidak strategis dan jenis barang yang dijual. Dalam kelompok modal 3 (tiga) didominasi oleh para pedagang sepatu, konveksi dan pertukangan yang memang jenis dagangan tersebut tidak selalu memiliki pembeli yang rutin.

2. Faktor Lama Usaha

Faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang di Pasar Tumenggungan yang selanjutnya adalah faktor lama usaha. Semakin lama seorang pedagang menjalankan usahanya maka pendapatan yang didapatkan akan semakin besar. Semakin lama suatu usaha berjalan maka pemilik dapat belajar memahami bidang usahanya dan mampu menyusun strategi untuk dapat lebih menarik konsumen datang. Sehingga pendapatan akan semakin besar apabila konsumen semakin banyak. Adapun perbedaan tingkat pendapatan pedagang pasar Tumenggungan berdasarkan lama usaha yang dijalankan dapat dilihat melalui grafik berikut ini:



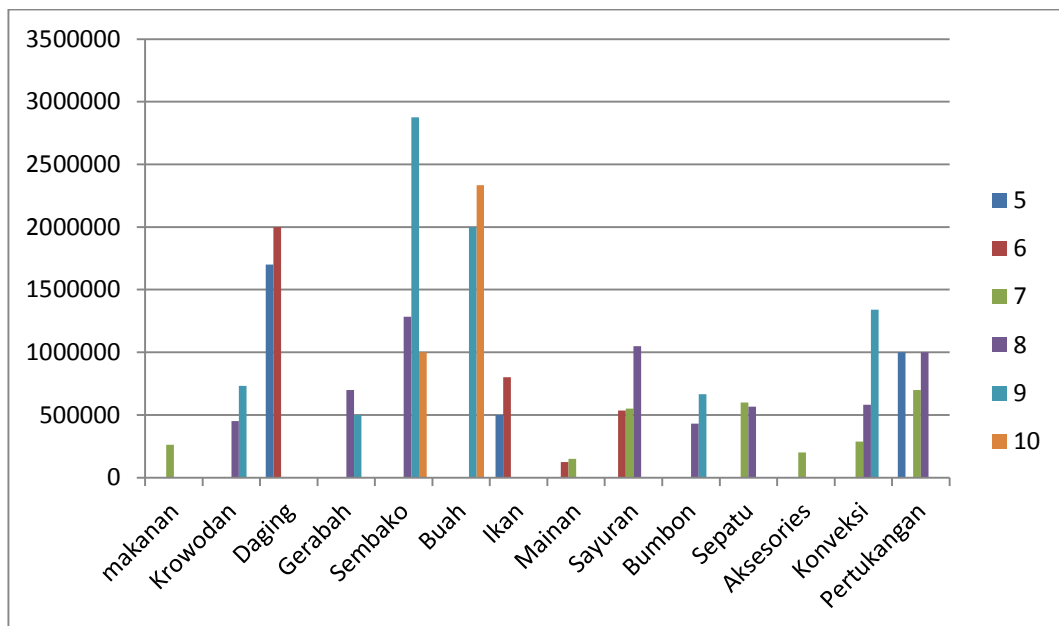
Gambar 16. Faktor Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang

Berdasarkan gambar 16, dapat dilihat bahwa kelompok pedagang yang memiliki usaha lebih lama tidak selalu mendapatkan pendapatan yang lebih besar. Pada kelompok pedagang dengan lama usaha 11-15 tahun dan 26-30 tahun memiliki rata-rata pendapatan yang

lebih sedikit dari pada pedagang dengan lama usaha lebih sebentar. Hal tersebut dikarenakan adanya revitalisasi pasar yang dilakukan pada tahun 2013 sehingga menyebabkan perubahan tatanan dan struktur pasar yang juga menyebabkan berubahnya lokasi usaha setiap pedagang. Pedagang yang seharusnya sudah memahami kondisi pasar karena sudah lama berdagang di pasar Tumenggungan harus memulai menyesuaikan diri dan memahami kondisi baru pasar Tumenggungan. Dilihat dari keseluruhan grafik, dapat disimpulkan bahwa pedagang pasar Tumenggungan yang menjalankan usahanya lebih lama memiliki rata-rata pendapatan yang cenderung lebih besar pula.

3. Faktor Jam Kerja

Faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang di Pasar Tumenggungan yang selanjutnya adalah faktor jam kerja atau waktu yang digunakan oleh pedagang pasar Tumenggungan dalam menjajakan dagangannya dalam satu hari. Jam kerja pedagang sendiri juga dipengaruhi oleh kecepatan barang laku terjual dan juga jenis dagangan yang dijual. Adapun perbedaan tingkat pendapatan pedagang pasar Tumenggungan berdasarkan jam kerja yang digunakan setiap harinya berdasarkan jenis barang yang dijual dapat dilihat melalui diagram batang berikut ini:



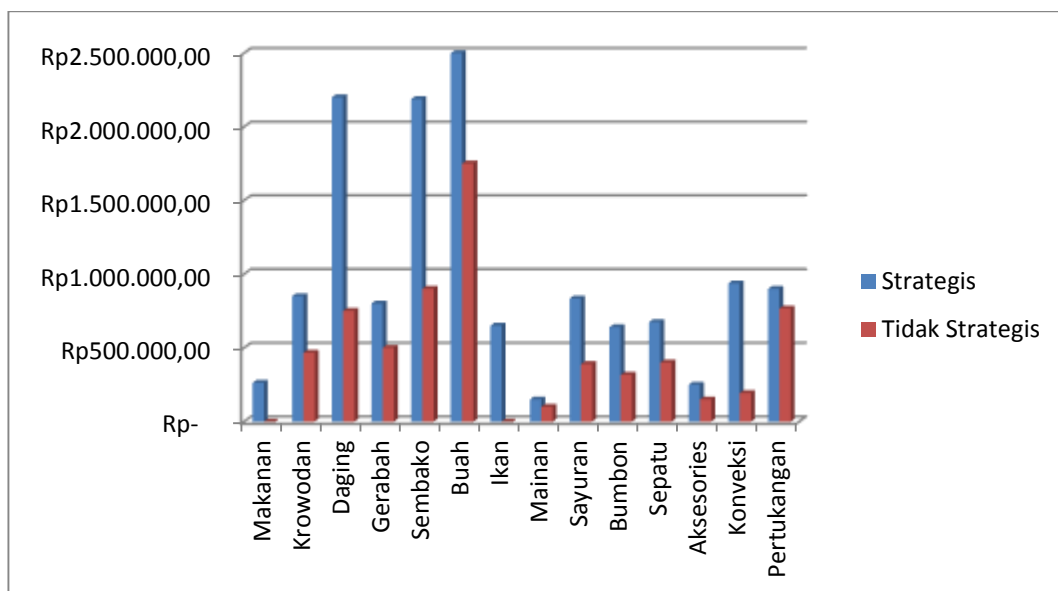
Gambar 17. Faktor Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Berdasarkan Jenis Barang yang Dijual

Berdasarkan gambar 17 di atas, dapat dilihat bahwa pedagang di pasar Tumenggungan memiliki jam kerja yang berkisar antara 5 sampai 10 jam setiap harinya. Pedagang yang memiliki jam kerja lebih lama cenderung mendapatkan pendapatan yang lebih banyak di setiap jenis barang yang diperjualkan. Seperti pedagang krowodan, pedagang daging, pedagang buah, pedagang ikan, pedagang mainan, pedagang sayuran, pedagang bumbon (bumbu dapur) dan pedagang konveksi di pasar Tumenggungan yang memiliki jam kerja lebih banyak mendapatkan rata-rata pendapatan yang lebih banyak pula. Akan tetapi untuk beberapa jenis pedagang seperti pedagang gerabah, pedagang sembako, pedagang sepatu dan pedagang alat pertukangan yang memiliki jam kerja lebih banyak memiliki rata-rata pendapatan yang cenderung lebih kecil. Hal tersebut dikarenakan beberapa pedagang

tersebut memiliki lokasi yang tidak strategis yang sulit ditemukan oleh para pembeli dan juga barang dagang mereka yang kurang bervariasi dan kurang menarik minat pembeli.

4. Faktor Lokasi Usaha

Faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang di Pasar Tumenggungan yang selanjutnya adalah faktor lokasi usaha. Lokasi yang strategis memudahkan pembeli menemukan lokasi pedagang sehingga semakin banyak pembeli, pendapatan yang didapatkan akan semakin besar. Adapun perbedaan tingkat pendapatan pedagang pasar Tumenggungan berdasarkan lokasi usahanya dapat dilihat melalui grafik berikut ini:



Gambar 18. Faktor Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang

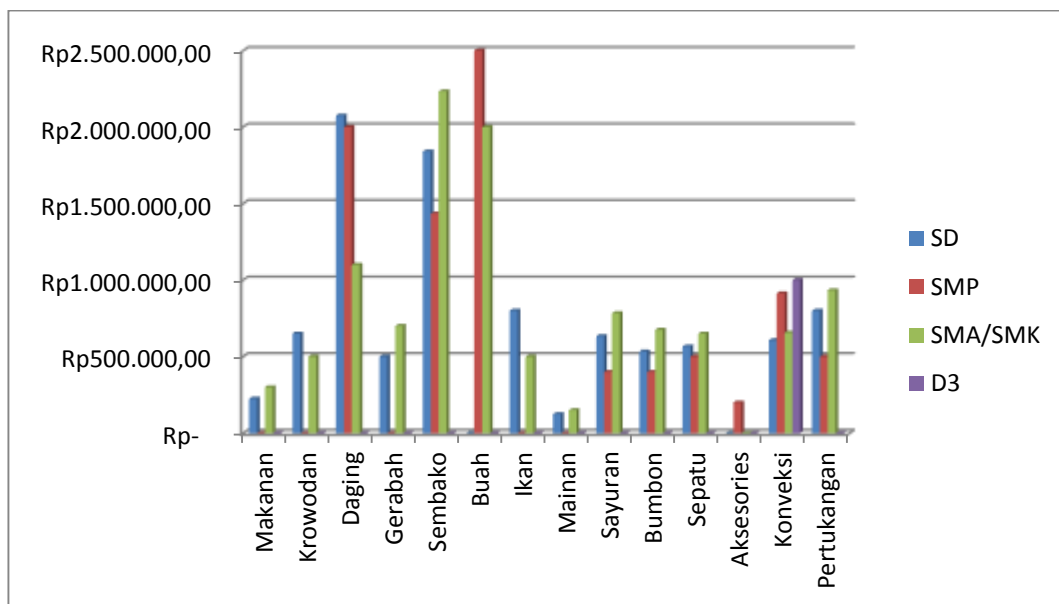
Berdasarkan gambar 18, dapat dilihat bahwa setiap jenis pedagang yang memiliki lokasi usaha strategis di pasar Tumenggungan memiliki rata-rata pendapatan lebih besar dari pada rata-rata

pendapatan yang dimiliki setiap jenis pedagang yang memiliki lokasi usaha tidak strategis. Beberapa jenis pedagang memiliki perbedaan rata-rata pendapatan yang cukup besar antara pemilik lokasi usaha strategis dan pemilik lokasi usaha tidak strategis di pasar Tumenggungan. Seperti pada pedagang daging, pedagang yang berlokasi usaha strategis memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp. 2.200.000,00 dan untuk pedagang yang berlokasi usaha tidak strategis memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp. 750.000,00. Pedagang sembako yang berlokasi usaha strategis memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp. 2.187.500,00 dan untuk pedagang yang berlokasi usaha tidak strategis memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp. 900.000,00. Pedagang buah yang berlokasi usaha strategis memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp. 2.500.000,00 dan untuk pedagang yang berlokasi usaha tidak strategis memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp. 1.750.000,00. Dan juga pedagang konveksi yang berlokasi usaha strategis memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp. 936.666,67 dan untuk pedagang yang berlokasi usaha tidak strategis memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp. 192.857,14. Jadi kesimpulannya adalah lokasi usaha sangat mempengaruhi pendapatan yang diperoleh semua jenis pedagang di pasar Tumenggungan. Pedagang yang memiliki lokasi strategis memiliki pendapatan yang lebih besar dari pada pedagang yang berlokasi tidak strategis. Hal tersebut karena lokasi usaha yang tidak strategis membuat pembeli sulit menemukan lokasi mereka berdagang

dan mengakibatkan penjualan mereka kecil. Para pembeli cenderung memilih berbelanja di lokasi yang mudah dijangkau seperti di dekat pintu masuk ataupun sepanjang jalan pasar Tumenggungan.

5. Faktor Tingkat Pendidikan

Faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang di Pasar Tumenggungan yang selanjutnya adalah faktor tingkat pendidikan yang ditempuh para pedagang. Pendidikan yang tinggi membuat pedagang memiliki pengetahuan lebih yang dapat digunakan untuk mengembangkan usahanya sehingga pendapatan yang didapat semakin besar. Untuk melihat lebih jelas pengaruh tingkat pendidikan yang ditempuh pedagang terhadap tingkat pendapatan yang dimiliki oleh pedagang di pasar Tumenggungan dapat dilihat melalui grafik berikut ini:

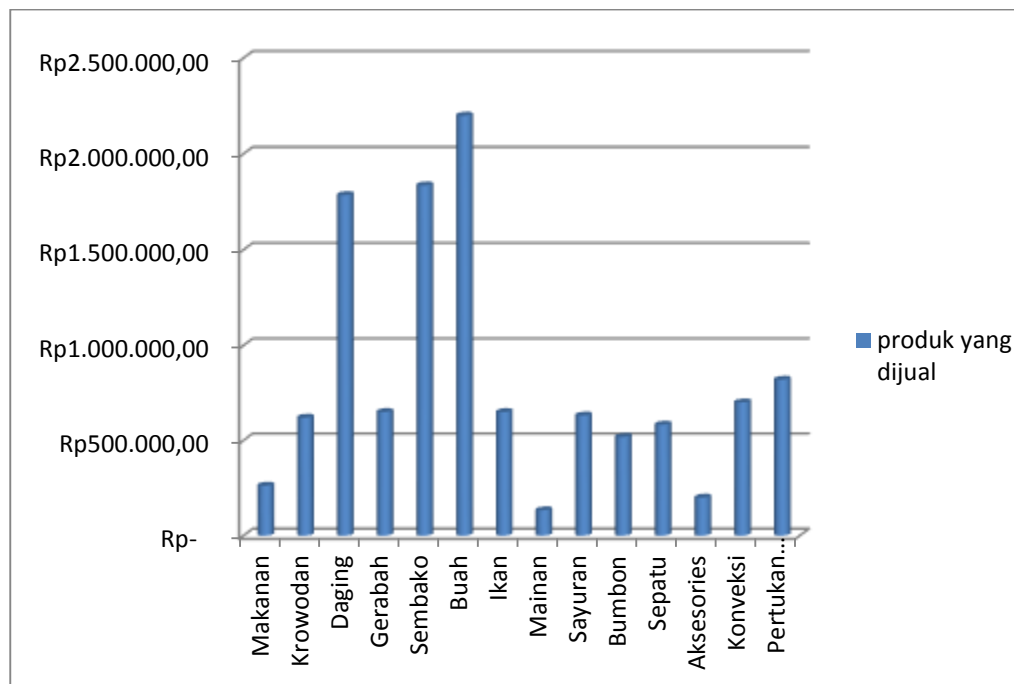


Gambar 19. Faktor Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan Setiap Jenis Pedagang

Dilihat dari gambar 20. Dapat dilihat bahwa dilihat dari tiap jenis pedagang, tidak semua tingkat pendidikan lebih tinggi memiliki pendapatan yang lebih tinggi pula seperti yang terjadi pada pedagang makanan (roti/jajanan), pedagang krowodan (umbi-umbian), pedagang daging, pedagang buah, pedagang ikan dan pedagang aksesoris. Sedangkan untuk jenis pedagang Gerabah, pedagang sembako, pedagang mainan, pedagang sayuran, pedagang bumbon (bumbu dapur), pedagang sepatu, pedagang konveksi dan pedagang alat pertukangan, semakin tinggi pendidikan yang ditempuh semakin tinggi pula pendapatannya, akan tetapi dalam beberapa hal terdapat pedagang yang menempuh pendidikan menengah pertama (SMP) memiliki pendapatan yang lebih besar dari pada pedagang yang menempuh pendidikan menengah atas (SMA). Jadi dapat disimpulkan bahwa tingkat pendidikan yang ditempuh pedagang di pasar Tumenggungan tidak terlalu berpengaruh terhadap pendapatan yang dimiliki pedagang.

6. Faktor Produk yang Dijual

Faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang di Pasar Tumenggungan yang terakhir adalah faktor produk yang dijual para pedagang atau barang apa yang diperjual belikan oleh para pedagang di Pasar Tumenggungan. Adapun perbedaan tingkat pendapatan pedagang pasar Tumenggungan berdasarkan produk apa yang dijual para pedagang dapat dilihat melalui grafik berikut ini:



Gambar 20. Faktor Produk yang Dijual Terhadap Pendapatan Pedagang

Berdasarkan gambar 21, dapat dilihat bahwa setiap jenis pedagang memiliki rata-rata pendapatan yang berbeda. Di pasar Tumenggungan rata-rata pendapatan tertinggi dimiliki oleh pedagang buah, sembako dan daging dan rata-rata pendapatan terendah dimiliki oleh pedagang makanan (roti/ jajanan), aksesoris dan mainan. Dengan demikian bisa dikatakan bahwa pedagang yang menjual barang-barang kebutuhan pokok memiliki pendapatan yang lebih besar dari pada pedagang yang menjual barang-barang kebutuhan lainnya. Rata-rata pendapatan pedagang buah dapat mencapai Rp. 2.200.000,00 setiap harinya, untuk pedagang sembako memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp. 1.836.363,64 setiap harinya dan untuk pedagang daging memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp. 1.785.714,29 setiap harinya. Sedangkan pedagang roti/ jajanan hanya mendapatkan rata-rata

pendapatan sebesar Rp. 262.500,00 setiap harinya, pedagang aksesoris memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp. 200.000,00 setiap harinya dan pedagang mainan hanya memiliki rata-rata pendapatan sebesar Rp. 133.333,33 setiap harinya.

Meskipun jenis dagangan yang ditawarkan bervariasi, akan tetapi pada kenyataannya pengelola pasar telah mengelompokkan kios dan los sesuai dengan jenis barang dagangan yang sama. Hal ini menyebabkan pedagang langsung bersaing dengan pedagang dengan barang dagang yang relatif sama, sehingga kurang menguntungkan bagi pendapatan pedagang terlebih mereka menawarkan harga yang relatif sama. Oleh karena itu variasi jenis dagangan harus diimbangi dengan kualitas barang dagang sehingga dapat menarik konsumen lebih banyak dan pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan para pedagang.

7. Analisis Crosstabs

Tabel 8. Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
modal * pendapatan * lama usaha * jam kerja * lokasi * pendidikan * produk	95	100.0%	0	.0%	95	100.0%

Dari tabel Case Processing Summary di atas, dapat dilihat bahwa terdapat 95 data yang semuanya diproses dan tidak ada data yang hilang (missing) sehingga tingkat kevalidannya 100%.

Pendapatan*Modal*Lama Usaha*Jam Kerja*Lokasi*Pendidikan*

Produk Crosstabulation:

a. Makanan

Tabel 9. Crosstabulation Pedagang Makanan

Pendidikan	Lokasi	Jam Kerja	Lama Usaha	Modal	Pendapatan	Total
SD	Strategis	5-7 jam	33-40th	<10.000.000	<1.000.000	2
SMA/SMK			1-8th			2

Terdapat 2 pedagang makanan yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 33-40 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 2 pedagang makanan yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 1-8 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya.

b. Daging & Ikan

Tabel 10. Crosstabulation Pedagang Daging dan Ikan

Pendidikan	Lokasi	Jam Kerja	Lama Usaha	Modal	Pendapatan	Total
SD	strategis	5-7 jam	17-24th	<10.000.000	1.000.000- <2.000.000	1
			25-32th		<1.000.000	1
			33-40th		≥3.000.000	1
	tidak strategis		2.000.000- <3.000.000		1	
SMP	strategis		9-16th		<1.000.000	1
			25-32th		2.000.000- <3.000.000	1
SMA/SMK	strategis		9-16th		1.000.000- <2.000.000	1
			17-24th			1
	tidak strategis	1-8th	<1.000.000	1		

Terdapat 1 pedagang daging dan ikan yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang daging dan ikan yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang daging dan ikan yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan

memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya dan 1 pedagang mendapatkan pendapatan sebesar \geq Rp.3.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang daging dan ikan yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 33-40 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.2.000.000,00-<Rp.3.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang daging dan ikan yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya.

Terdapat 1 pedagang daging dan ikan yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.2.000.000,00-<Rp.3.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang daging dan ikan yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar

Rp.1.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang daging dan ikan yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang daging dan ikan yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 1-8 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya.

c. Sembako

Tabel 11. Crosstabulation Pedagang Sembako

Pendidikan	Lokasi	Jam Kerja	Lama Usaha	Modal	Pendapatan	Total		
SD	strategis	8-10 jam	17-24th	50.000.000- <100.000.000	<1.000.000	1		
				100.000.000- <150.000.000	1.000.000- <2.000.000	1		
			33-40th		2.000.000- <3.000.000	1		
				≥200.000.000	≥3.000.000	1		
SMP			tidak strategis	8-10 jam	9-16th	100.000.000- <150.000.000	<1.000.000	1
					33-40th	150.000.000- <200.000.000	2.000.000- <3.000.000	1
					9-16th	100.000.000- <150.000.000	1.000.000- <2.000.000	1
					17-24th	≥200.000.000	≥3.000.000	1
1-8th	50.000.000- <100.000.000	1.000.000- <2.000.000			1			
9-16th	100.000.000- <150.000.000	<1.000.000			1			

Terdapat 1 pedagang sembako yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00-<Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sembako yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.100.000.000,00-<Rp.150.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.1.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sembako yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.100.000.000,00-<Rp.150.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.2.000.000,00-<Rp.3.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sembako yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 33-40 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.100.000.000,00-<Rp.200.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.2.000.000,00-<Rp.3.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sembako yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 33-40 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar

$\geq \text{Rp.}200.000.000,00$ mendapatkan pendapatan sebesar $\geq \text{Rp.}3.000.000,00$ perharinya.

Terdapat 1 pedagang sembako yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar $\text{Rp.}100.000.000,00 - < \text{Rp.}150.000.000,00$ mendapatkan pendapatan sebesar $< \text{Rp.}1.000.000,00$ perharinya. Terdapat 1 pedagang sembako yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 33-40 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar $\text{Rp.}150.000.000,00 - < \text{Rp.}200.000.000,00$ mendapatkan pendapatan sebesar $\text{Rp.}2.000.000,00 - < \text{Rp.}3.000.000,00$ perharinya. Terdapat 1 pedagang sembako yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar $\text{Rp.}100.000.000,00 - < \text{Rp.}150.000.000,00$ mendapatkan pendapatan sebesar $\text{Rp.}1.000.000,00 - \text{Rp.}2.000.000,00$ perharinya.

Terdapat 1 pedagang sembako yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar $\geq \text{Rp.}200.000.000,00$ mendapatkan pendapatan sebesar $\geq \text{Rp.}3.000.000,00$ perharinya. Terdapat 1 pedagang sembako yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha

tidak strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 1-8 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00- <Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.1.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sembako yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.100.000.000,00-<Rp.150.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya.

d. Sayur & Buah

Tabel 12. Crosstabulation Pedagang Sayur,Bumbon, Krowodan & Buah

Pend	Lokasi	Jam Kerja	Lama Usaha	Modal	Pendapatan	Total
SD	strategis	5-7 jam	9-16th	10.000.000- <50.000.000	<1.000.000	1
			17-24th			1
			25-32th		1.000.000- <2.000.000	1
		8-10 jam	25-32th	<10.000.000 10.000.000- <50.000.000	<1.000.000	2
			33-40th			1
					1.000.000- <2.000.000	1
	tidak strategis	5-7 jam	9-16th	<10.000.000	<1.000.000	1
			17-24th	10.000.000- <50.000.000		1
		8-10 jam	17-24th	<10.000.000		1
			25-32th	10.000.000- <50.000.000		2
SMP	strategis	5-7 jam	25-32th	<50.000.000	<1.000.000	1
		8-10 jam	1-8th	<10.000.000		1
			10.000.000- <50.000.000	2.000.000- <3.000.000	1	
			17-24th	<10.000.000	<1.000.000	1
			10.000.000- <50.000.000	≥3.000.000	1	

SMA/ SMK	tidak strategis	5-7jam	1-8th	<10.000.000	<1.000.000	1
	strategis	8-10jam	9-16th	10.000.000- <50.000.000	2.000.000- <3.000.000	1
			17-24th	1.000.000- <2.000.000	1	
			25-32th		0	1
			tidak strategis	5-7jam	1-8th	<10.000.000
	9-16th	1				
	8-10jam	9-16th		10.000.000- <50.000.000	1.000.000- <2.000.000	1
					2.000.000- <3.000.000	1
		17-24th		<10.000.000	<1.000.000	1
				10.000.000- <50.000.000		1

Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar

Rp.1.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya. Terdapat 2 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 33-40 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 33-40 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 33-40 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.1.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar

<Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 2 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya.

Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama

usaha 1-8 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 1-8 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.2.000.000,00-<Rp.3.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar \geq Rp.3.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 1-8 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 8-10 jam

dengan lama usaha 1-8 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya.

Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.2.000.000,00-<Rp.3.000.000,00 perharinya.

Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.1.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya.

Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00-<Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.1.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya.

Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 1-8 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur

dan buah yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi tidak usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.1.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.2.000.000,00-<Rp.3.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar <Rp.10.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang sayur dan buah yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-

<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar
<Rp.1.000.000,00 perharinya.

Jadi kesimpulannya adalah pada pedagang sayur, krowodan dan buah faktor lokasi usaha dan modal mempengaruhi besarnya tingkat pendapatan pedagang, sedangkan faktor pendidikan pedagang, jam kerja dan lama usaha tidak begitu mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang sayur, krowodan dan buah di pasar Tumenggungan.

e. Konveksi & Sepatu

Tabel 13. Crosstabulation Pedagang Konveksi & Sepatu

Pendidikan	Lokasi	Jam Kerja	Lama Usaha	Modal	Pendapatan	Total
SD	strategis	5-7 jam	9-16th	10.000.000- <50.000.000	<1.000.000	1
				50.000.000- <100.000.000		1
		8-10 jam	17-24th	100.000.000- <150.000.000		2
				50.000.000- <100.000.000		1
			25-32th	100.000.000- <150.000.000		1
				33-40th	2.000.000- <3.000.000	1
			tidak strategis	5-7 jam	9-16th	50.000.000- <100.000.000
	2					
	SMP	strategis		8-10 jam	1-8th	100.000.000- <150.000.000
			25-32th		≥200.000.000	1.000.000- <2.000.000
33-40th			1			
tidak strategis			5-7 jam	9-16th	50.000.000- <100.000.000	<1.000.000
		8-10 jam	25-32th	1		

SMA/ SMK	strategis	5-7 jam	17-24th		1.000.000- <2.000.000	1
			25-32th	100.000.000- <150.000.000	<1.000.000	1
		8-10 jam	1-8th	50.000.000- <100.000.000		2
			17-24th	≥200.000.000	2.000.000- <3.000.000	1
			25-32th	100.000.000- <150.000.000	<1.000.000	1
				150.000.000- <200.000.000	1.000.000- <2.000.000	1
	tidak strategis	5-7 jam	17-24th	10.000.000- <50.000.000	<1.000.000	1
			9-16th	50.000.000- <100.000.000		2
		8-10 jam	17-24th	<100.000.000		1
			25-32th	150.000.000- <200.000.000		1
Diploma	strategis					

Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00-<Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 2 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00-

<Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.100.000.000,00- <Rp.150.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00- <Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.100.000.000,00- <Rp.150.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.1.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 33-40 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar \geq Rp.200.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.2.000.000,00-<Rp.3.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SD menempati

lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00-<Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 2 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00-<Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya.

Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 1-8 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.100.000.000,00-<Rp.150.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar \geq Rp.200.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.1.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 33-40 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar \geq Rp.200.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar

Rp.1.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00-<Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00-<Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya.

Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00-<Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.1.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.100.000.000,00-<Rp.150.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 2 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SMA/SMK menempati

lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 1-8 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00-<Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar \geq Rp.200.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.2.000.000,00-<Rp.3.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.100.000.000,00-<Rp.150.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.150.000.000,00-<Rp.200.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.1.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00

mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 2 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00-<Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00-<Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya.

Terdapat 1 pedagang konveksi dan sepatu yang berpendidikan Diploma menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.150.000.000,00-<Rp.200.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya.

Kesimpulannya adalah pada pedagang konveksi dan sepatu faktor lokasi usaha dan modal mempengaruhi besarnya tingkat pendapatan pedagang, sedangkan faktor pendidikan pedagang, jam kerja dan lama usaha tidak begitu mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang konveksi dan sepatu di pasar Tumenggungan.

f. Lain-Lain

Tabel 14. Crosstabulation Pedagang lainnya

Pendidikan	Lokasi	Jam Kerja	Lama Usaha	Modal	Pendapatan	Total
SD	strategis	5-7 jam	33-40th	10.000.000- <50.000.000	<1.000.000	1
				50.000.000- <100.000.000		1
	tidak strategis	9-16th	10.000.000- <50.000.000	1		
		25-32th		1		
		17-24th		1		
SMP	strategis		9-16th		2	
SMA/ SMK	strategis	5-7 jam	1-8th	50.000.000- <100.000.000	1.000.000- <2.000.000	1
			9-16th	10.000.000- <50.000.000	<1.000.000	1
		8-10 jam	17-24th	50.000.000- <100.000.000	1.000.000- <2.000.000	1
			25-32th			1
	tidak strategis	5-7 jam	17-24th	10.000.000- <50.000.000	<1.000.000	1
		8-10 jam	9-16th			1
			17-24th	50.000.000- <100.000.000	1.000.000- <2.000.000	1

Pedagang lain-lain disini mencakup pedagang gerabah, pedagang aksesoris, pedagang mainan dan pedagang alat pertukangan. Terdapat 1 pedagang lain-lain yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 33-40 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang lain-lain yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha

strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 33-40 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00- <Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang lain-lain yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang lain-lain yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya.

Terdapat 1 pedagang lain-lain yang berpendidikan SMP menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 2 pedagang lain-lain yang berpendidikan SD menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya.

Terdapat 1 pedagang lain-lain yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 1-8 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00-<Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.1.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya.

Terdapat 1 pedagang lain-lain yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00-<Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya.

Terdapat 1 pedagang lain-lain yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00-<Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.1.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya.

Terdapat 1 pedagang lain-lain yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 25-32 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00-<Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya.

Terdapat 1 pedagang lain-lain yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 5-7 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00-

<Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang lain-lain yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 9-16 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.10.000.000,00- <Rp.50.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar <Rp.1.000.000,00 perharinya. Terdapat 1 pedagang lain-lain yang berpendidikan SMA/SMK menempati lokasi usaha tidak strategis dengan jam kerja 8-10 jam dengan lama usaha 17-24 tahun dan memiliki modal awal usaha sebesar Rp.50.000.000,00- <Rp.100.000.000,00 mendapatkan pendapatan sebesar Rp.1.000.000,00-<Rp.2.000.000,00 perharinya.

Kesimpulannya adalah faktor modal, pendidikan, lokasi usaha dan jam kerja berpengaruh terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang gerabah, aksesoris, pertukangan dan maianan, sedangkan lama usaha tidak mempengaruhi besarnya tingkat pendapatan pedagang gerabah, aksesoris, pertukangan dan maianan di pasar Tumenggungan.

Chi-Square Test: Hubungan Layer (variabel kontrol) terhadap baris dan kolom.

Tabel 15. Chi-Square Test

Produk	Pend	Lokasi	Jam Kerja	Lama Usaha		Value	df	Asymp.Sig. (2-sided)
sembako	sd	strategis	8-10 jam	17-24th	Person Chi-Square	3.000	2	0.223
					N of Valid Case	3		
sembako	sd	strategis	8-10 jam	33-40th	Person Chi-Square	2.000	1	0.157
					N of Valid Case	2		
sayur dan buah	sd	strategis	8-10 jam	33-40th	Person Chi-Square	0.750	1	0.386
					N of Valid Case	3		
sayur dan buah	smp	strategis	8-10 jam	1-8th	Person Chi-Square	2.000	1	0.157
					N of Valid Case	2		
sayur dan buah	smp	strategis	8-10 jam	17-24th	Person Chi-Square	2.000	1	0.157
					N of Valid Case	2		
konveksi dan sepatu	sd	strategis	8-10 jam	25-32th	Person Chi-Square	2.000	1	0.157
					N of Valid Case	2		
konveksi dan sepatu	sma/ smk	strategis	8-10 jam	25-32th	Person Chi-Square	2.000	1	0.157
					N of Valid Case	2		

Berdasarkan perbandingan Chi-square hitung dan Chi-square tabel dari tabel Chi-Square Test diatas dapat diketahui bahwa semua Chi-square hitung lebih kecil dari pada Chi-square tabel ($3.000 < 5.991$), ($2.000 < 3.841$), ($0.750 < 3.841$) sehingga H_0 diterima dan H_1 ditolak. Berdasarkan probabilitas (signifikansinya) dapat diketahui bahwa semua significansinya lebih dari 0,05 ($0,223 > 0,05$),

(0,157>0,05), (0,386>0,05), sehingga H_0 diterima dan H_1 ditolak. Dari kedua analisis diatas dapat diambil kesimpulan yang sama yaitu H_0 diterima yaitu dengan variabel kontrol (produk, pendidikan, lokasi, jam kerja dan lama usaha), tidak ada hubungan antara baris (modal awal usaha) dengan kolom (pendapatan).

Chi-Square Baris dan Kolom

a. Chi-Square Test Modal*Pendapatan

Tabel 16. Chi-Square Tests Modal*Pendapatan

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	34.866 ^a	15	.003
Likelihood Ratio	34.832	15	.003
Linear-by-Linear Association	12.871	1	.000
N of Valid Cases	95		

a. 19 cells (79.2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .13.

Berdasarkan perbandingan Chi-square hitung dan Chi-square tabel dari tabel Chi-Square Test diatas dapat diketahui bahwa Chi-square hitung lebih besar dari pada Chi-square tabel ($34.866 > 24.996$) sehingga H_0 ditolak. Berdasarkan probabilitas (signifikansinya) dapat diketahui bahwa signifikansinya kurang dari 0,05 ($0,003 < 0,05$) sehingga H_0 ditolak. Dari kedua analisis diatas dapat diambil kesimpulan yang sama yaitu H_0 ditolak yaitu ada hubungan antara modal awal usaha dengan besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang pasar.

b. Chi-Square Test Lama Usaha*Pendapatan

Tabel 17. Chi-Square Tests Lama Usaha*Pendapatan

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	14.287 ^a	15	.504
Likelihood Ratio	14.314	15	.502
Linear-by-Linear Association	3.462	1	.063
N of Valid Cases	95		

a. 18 cells (75.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .04.

Berdasarkan perbandingan Chi-square hitung dan Chi-square tabel dari tabel Chi-Square Test diatas dapat diketahui bahwa Chi-square hitung lebih kecil dari pada Chi-square tabel ($14.287 < 24.996$) sehingga H_0 diterima. Berdasarkan probabilitas (signifikansinya) dapat diketahui bahwa signifikansinya lebih dari 0,05 ($0,504 > 0,05$) sehingga H_0 diterima. Dari kedua analisis diatas dapat diambil kesimpulan yang sama yaitu H_0 diterima yaitu tidak ada hubungan antara lama usaha dengan besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang pasar.

c. Chi-Square Test Jam Kerja*Pendapatan

Tabel 18. Chi-Square Tests Jam Kerja*Pendapatan

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	5.341 ^a	3	.148
Likelihood Ratio	5.579	3	.134
Linear-by-Linear Association	4.302	1	.038
N of Valid Cases	95		

a. 3 cells (37.5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.60.

Berdasarkan perbandingan Chi-square hitung dan Chi-square tabel dari tabel Chi-Square Test diatas dapat diketahui bahwa Chi-square hitung lebih kecil dari pada Chi-square tabel ($5.341 < 7.815$) sehingga H_0 diterima. Berdasarkan probabilitas (signifikansinya) dapat diketahui bahwa signifikansinya lebih dari 0,05 ($0,148 > 0,05$) sehingga H_0 diterima. Dari kedua analisis diatas dapat diambil kesimpulan yang sama yaitu H_0 diterima yaitu tidak ada hubungan antara jam kerja/ jam berdagang dengan besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang pasar.

d. Chi-Square Test Lokasi Usaha*Pendapatan

Tabel 19. Chi-Square Tests Lokasi Usaha*Pendapatan

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	10.175 ^a	3	.017
Likelihood Ratio	12.167	3	.007
Linear-by-Linear Association	9.559	1	.002
N of Valid Cases	95		

a. 3 cells (37.5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.43.

Berdasarkan perbandingan Chi-square hitung dan Chi-square tabel dari tabel Chi-Square Test diatas dapat diketahui bahwa Chi-square hitung lebih besar dari pada Chi-square tabel ($10.175 > 7.815$) sehingga H_0 ditolak. Berdasarkan probabilitas (signifikansinya) dapat diketahui bahwa signifikansinya kurang dari 0,05 ($0,017 < 0,05$) sehingga H_0 ditolak. Dari kedua analisis

diatas dapat diambil kesimpulan yang sama yaitu H_0 ditolak yaitu ada hubungan antara lokasi usaha dengan besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang pasar.

e. Chi-Square Test Pendidikan*Pendapatan

Tabel 20. Chi-Square Tests Pendidikan*Pendapatan

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	7.961 ^a	9	.538
Likelihood Ratio	7.163	9	.620
Linear-by-Linear Association	.230	1	.632
N of Valid Cases	95		

a. 11 cells (68.8%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .04.

Berdasarkan perbandingan Chi-square hitung dan Chi-square tabel dari tabel Chi-Square Test diatas dapat diketahui bahwa Chi-square hitung lebih kecil dari pada Chi-square tabel ($7.961 < 16.919$) sehingga H_0 diterima. Berdasarkan probabilitas (signifikansinya) dapat diketahui bahwa signifikansinya lebih dari 0,05 ($0,538 > 0,05$) sehingga H_0 diterima. Dari kedua analisis diatas dapat diambil kesimpulan yang sama yaitu H_0 diterima yaitu tidak ada hubungan antara pendidikan yang ditempuh dengan besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang pasar.

f. Chi-Square Produk*Pendapatan

Tabel 21. Chi-Square Tests Produk*Pendapatan

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	20.035 ^a	15	.171
Likelihood Ratio	21.484	15	.122
Linear-by-Linear Association	5.300	1	.021
N of Valid Cases	95		

a. 17 cells (70.8%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .17.

Berdasarkan perbandingan Chi-square hitung dan Chi-square tabel dari tabel Chi-Square Test diatas dapat diketahui bahwa Chi-square hitung lebih kecil dari pada Chi-square tabel ($20.035 < 24.996$) sehingga H_0 diterima. Berdasarkan probabilitas (signifikansinya) dapat diketahui bahwa signifikansinya lebih dari 0,05 ($0,171 > 0,05$) sehingga H_0 diterima. Dari kedua analisis diatas dapat diambil kesimpulan yang sama yaitu H_0 diterima yaitu tidak ada hubungan antara produk yang dijual dengan besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang pasar.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang di pasar Tumenggungan menghasilkan beberapa temuan penting seperti yang telah diungkapkan pada sub bab sebelumnya. Adapun pembahasan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Gambaran Umum Karakteristik Responden Penelitian

Jumlah pedagang di pasar Tumenggungan Kecamatan Kebumen cenderung lebih banyak berjenis kelamin perempuan dibandingkan laki-laki. Jumlah responden laki-laki sebanyak 38% dan perempuan sebanyak 62%. Hal ini menunjukkan bahwa tidak ada perbedaan gender untuk dapat berdagang di pasar Tumenggungan. Semua mendapat kesempatan yang sama baik laki-laki maupun perempuan untuk berdagang di pasar Tumenggungan.

Pedagang di pasar Tumenggungan terdiri dari berbagai macam usia mulai dari yang masih muda hingga yang sudah berusia lanjut. Meskipun mayoritas pedagang merupakan pedagang yang berusia produktif, namun masih terdapat beberapa pedagang yang berusia lanjut. Beberapa pedagang ada juga yang berusia belasan tahun akan tetapi mereka hanya bersatatus membantu orang tua mereka yang berdagang di pasar bukan sebagai pemilik. Hal itu karena tidak adanya peraturan batas minimal ataupun maksimal usia yang boleh berjualan di pasar Tumenggungan. Siapapun bebas untuk berjualan di pasar Tumenggungan dengan ijin dari pengelola pasar Tumenggungan.

Latar belakang pendidikan formal yang dimiliki oleh para pedagang di pasar Tumenggungan Kecamatan Kebumen mayoritas hanya lulusan SD dengan prosentase hampir setengah dari responden yaitu sebesar 42% dan sisanya adalah lulusan SMP, SMA/SMK dan

diploma. Oleh karena itu tidak mengherankan jika para pedagang di pasar Tumenggungan tidak melakukan pembukuan atas penjualan mereka ataupun hanya sekedar menghitung laba/rugi usaha dagang mereka. Sehingga sulit untuk mengembangkan usaha mereka menjadi lebih besar dan menguntungkan. Hal tersebut diakui oleh para pedagang di pasar Tumenggungan, untuk itu pendidikan lain di luar pendidikan formal atau pelatihan dari pihak-pihak terkait diperlukan untuk membantu para pedagang di pasar Tumenggungan terutama bagi pedagang yang masih berusia muda agar memiliki ketrampilan dalam berdagang.

Jumlah pedagang di pasar Tumenggungan Kecamatan Kebumen hampir seluruhnya berstatus telah menikah. Hal ini menunjukkan bahwa hampir seluruh pedagang di pasar Tumenggungan memiliki tanggungan seperti istri, anak, orang tua, atau bahkan saudara. Hal tersebut menjadi salah satu motivasi untuk lebih semangat dalam berdagang dan menarik banyak pembeli. Tidak jarang anak-anak mereka membantu orang tuanya berdagang di pasar.

2. Karakteristik Usaha Responden

Berdasarkan hasil penelitian, 52% pedagang yang berada di pasar Tumenggungan merupakan pedagang makanan atau bahan makanan seperti sembako, buah ataupun daging. Usaha di bidang makanan merupakan usaha dimana produk yang dijual akan lebih cepat

laku dan habis dibandingkan dengan usaha dagang non pangan yaitu seperti pedagang konveksi, pedagang krowodan, pedagang gerabah, pedagang mainan, pedagang sepatu, pedagang aksesoris dan pedagang alat pertukangan.

Mayoritas responden telah menjalankan usahanya dalam kurun waktu lebih dari 17 tahun. Hal itu karena pasar Tumenggungan memang sudah berdiri sejak dahulu dan juga banyak dari pedagang di pasar Tumenggungan merupakan turunan dari orang tuanya yang dulunya juga pedagang di pasar Tumenggungan. Oleh karena itu banyak pedagang yang sudah menjalankan usahanya cukup lama karena usaha mereka sudah turun menurun. Adanya revitalisasi pasar yang dilakukan pada tahun 2013 membuat pasar Tumenggungan menjadi lebih besar dan dapat menampung lebih banyak pedagang sehingga banyak pedagang baru yang memulai usahanya di Pasar Tumenggungan.

Hampir seluruh pedagang di pasar Tumenggungan memulai usahanya dengan modal pribadi. Mayoritas dari pedagang di pasar Tumenggungan menggunakan modal kurang dari Rp. 50.000.000,00 untuk memulai usahanya. Meskipun memulai usaha dengan modal pribadi tanpa bantuan atau pinjaman dari bank dan pihak lain, beberapa pedagang mulai mengambil pinjaman untuk mengembangkan usaha mereka saat mereka telah menjalankan usahanya beberapa lama. Bukan dari bank melainkan pinjaman dari keluarga ataupun teman

dengan waktu pinjaman jangka pendek dimana mereka langsung mengembalikan pinjaman saat mereka mendapatkan keuntungan dari usaha yang mereka jalankan.

Setiap pedagang di pasar Tumenggungan berdagang selama 5 sampai 10 jam perhari. Mayoritas dari pedagang di pasar Tumenggungan bekerja selama 8 jam perhari dan sisanya berdagang kurang dari 8 jam atau lebih dari 8 jam per hari. Mereka biasanya berdagang dari jam 9 pagi sampai jam 5 sore, dan beberapa pedagang ada yang memulai berdagang dari jam 8 pagi.

Mayoritas pedagang di pasar Tumenggungan tidak memiliki karyawan untuk membantu mereka dalam melayani para pembeli. Hanya sedikit pedagang yang memiliki karyawan untuk membantu melayani pembeli yang datang. Mereka adalah pedagang yang setidaknya memiliki 2 kios/los atau lebih dan memiliki setidaknya 1-3 orang karyawan. Akan tetapi untuk pedagang yang tidak memiliki karyawan tidak jarang anggota keluarga atau anak mereka datang untuk membantu melayani para pembeli yang datang. Dalam penelitian ini, anggota keluarga yang membantu tidak dihitung sebagai karyawan.

Sebagian besar pedagang di pasar Tumenggungan memiliki pendapatan atau penjualan kurang dari Rp. 1.000.000,00 perhari dan sisanya lebih dari Rp. 1.000.000,00 perhari. Dari besarnya penjualan tersebut, para pedagang di pasar Tumenggungan mengambil

keuntungan antara 10% - 25%. Pedagang di pasar Tumenggungan tidak melakukan pembukuan dan perhitungan laba rugi. Sehingga sulit untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh para pedagang. Mereka hanya menghitung total penjualan yang didapat setiap harinya.

3. Faktor Modal

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa faktor modal usaha dapat mempengaruhi besarnya pendapatan yang didapat oleh para pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen. Semakin besar modal yang digunakan pedagang di pasar Tumenggungan maka pendapatan mereka semakin besar pula. Semakin besar modal yang digunakan maka pedagang dapat membeli persediaan barang dagang lebih banyak dan lebih bervariasi sehingga dapat menarik banyak pembeli. Karena sebagian modal berasal dari modal pribadi diharapkan pedagang di pasar Tumenggungan dapat menambah modal usaha yang berasal dari sumber lain. Dalam menghadapi persaingan, para pedagang diharapkan dapat meningkatkan promosi secara intensif untuk menarik konsumen dan meningkatkan pendapatan, modal dan keuntungan yang didapat dari hasil penjualan di Pasar Tumenggungan.

4. Faktor Lama Usaha

Berdasarkan hasil penelitian faktor lama usaha dapat mempengaruhi besarnya pendapatan para pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen. Semakin lama pedagang menjalankan usahanya maka semakin besar pula pendapatan yang bisa

mereka dapatkan. Para pedagang yang telah lama berdagang di pasar Tumenggungan dapat memahami kondisi tentang pasar sehingga berdasarkan pengalaman yang sudah mereka dapatkan mereka mampu mengetahui kapan kondisi sepi dan ramai dan menerapkan strategi-strategi penjualan yang nantinya berdampak pada meningkatnya penjualan dan pendapatan mereka. Terlebih lagi dengan usaha yang berjalan dalam waktu yang lama, para pedagang mulai memiliki pelanggan tetap yang akan membeli dagangan mereka. Akan tetapi beberapa pedagang memiliki tingkat pendapatan yang lebih rendah meskipun lebih lama berdagang. Hal tersebut dikarenakan adanya revitalisasi pasar yang dilakukan pada tahun 2013 sehingga menyebabkan perubahan tatanan dan struktur pasar yang juga menyebabkan berubahnya lokasi usaha setiap pedagang. Pedagang yang seharusnya sudah memahami kondisi pasar karena sudah lama berdagang di pasar Tumenggungan harus memulai menyesuaikan diri dan memahami kondisi baru pasar Tumenggungan.

5. Faktor Jam Kerja

Berdasarkan hasil penelitian faktor jam kerja mempengaruhi besarnya pendapatan para pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen. Semakin tinggi waktu yang digunakan dalam bekerja/ berdagang maka pendapatan yang diterima pedagang di pasar Tumenggungan akan semakin tinggi. Para pedagang di pasar Tumenggungan tidak terikat dengan jam kerja, para pedagang

memiliki cara pandang sendiri dalam menentukan jam kerja mereka. Para pedagang tidak berpatokan pada jam buka-tutup yang ditetapkan oleh pengelola pasar Tumenggungan. Mereka bebas untuk menentukan jam berapa mereka akan buka dan jam berapa mereka akan tutup. Disamping itu waktu kunjungan dari pembeli juga tidak menentu. Jadi pedagang yang memiliki jam kerja tinggi akan mendapatkan lebih banyak konsumen/pembeli dan kemudian pendapatan yang mereka terima juga semakin tinggi pula. Akan tetapi untuk beberapa jenis pedagang yang memiliki jam kerja lebih banyak memiliki rata-rata pendapatan yang cenderung lebih kecil. Hal tersebut dikarenakan beberapa pedagang tersebut memiliki lokasi yang tidak strategis yang sulit ditemukan oleh para pembeli dan juga barang dagang mereka yang kurang bervariasi dan kurang menarik minat pembeli.

6. Faktor Lokasi Usaha

Berdasarkan hasil penelitian faktor lokasi usaha mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen. Besarnya pendapatan rata-rata pedagang yang berlokasi di tempat yang strategis lebih besar dibanding dengan rata-rata pendapatan pedagang yang berlokasi di tempat yang tidak strategis. Lokasi yang strategis yaitu lokasi yang mudah dijangkau oleh pembeli dan mudah ditemukan pembeli misalnya di pinggir jalan, disekitar pintu masuk atau di pintu keluar. Sedangkan lokasi yang tidak strategis

yaitu lokais yang tertutu dan sulit dijangkau oleh pembeli misalnya di pojok belakang atau di pojok lantai 2.

Meskipun pasar Tumenggungan sudah didesain agar semua pedagang dapat terjangkau oleh pembeli namun dalam kenyataannya pengunjung/ pembeli lebih memilih lokasi yang mudah dijangkau atau yang dekat dengan pintu masuk maupun keluar pasar. Pengunjung enggan untuk berkeliling pasar karena pasar Tumenggungan memang tergolong pasar yang cukup besar dengan 2 lantai. Jadi apabila pengunjung belum memiliki langganan di pasar Tumenggungan maka mereka cenderung untuk memilih pedagang yang mudah dijangkau.

7. Faktor Tingkat Pendidikan

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa faktor tingkat pendidikan tidak begitu mempengaruhi besarnya pendapatan yang didapat oleh para pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen. Hanya sedikit pedagang di pasar Tumenggungan yang memiliki pendidikan lebih tinggi memiliki pendapatan yang lebih tinggi juga. Pedagang di pasar Tumenggungan yang menempuh pendidikan setingkat SMP memiliki rata-rata pendapatan lebih tinggi dari pada rata-rata pendapatan yang dimiliki oleh pedagang yang menempuh pendidikan setingkat SD. Akan tetapi pedagang yang menempuh pendidikan SMA/SMK memiliki rata-rata pendapatan yang tidak lebih besar dari rata-rata pendapatan yang dimiliki oleh pedagang yang menempuh pendidikan SMP. Sedangkan pedagang yang

menempuh pendidikan diploma memiliki rata-rata pendapatan lebih besar dari pada rata-rata pendapatan yang dimiliki oleh pedagang yang menempuh pendidikan SMA/SMK maupun SMP.

Faktor tingkat pendidikan tidak begitu berpengaruh karena pada umumnya pengunjung akan mencari pedagang yang sudah dikenal atau pedagang yang mudah ditemukan. Tidak melihat pendidikan yang ditempuh, pedagang yang memiliki strategi berdagang dan mampu menarik pembeli untuk datang memiliki lebih banyak pelanggan dari pada pedagang yang memiliki pendidikan tinggi namun tidak mampu menarik pembeli untuk datang.

8. Faktor Produk yang Dijual

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa faktor produk yang dijual tidak mempengaruhi besarnya pendapatan yang didapat oleh para pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen. Di pasar Tumenggungan rata-rata pendapatan tertinggi dimiliki oleh pedagang yang menjual bahan makan seperti buah, sembako dan daging. Setiap jenis pedagang memiliki variasi barang dagangan dan kelengkapan barang dagang yang hampir sama. Meskipun jenis dagangan yang ditawarkan bervariasi, akan tetapi pada kenyataannya pengelola pasar telah mengelompokkan kios dan los sesuai dengan jenis barang dagangan yang sama. Hal ini menyebabkan pedagang langsung bersaing dengan pedagang dengan barang dagang yang relatif sama, sehingga kurang menguntungkan bagi pendapatan pedagang

terlebih mereka menawarkan harga yang relatif sama. Oleh karena itu variasi jenis dagangan harus diimbangi dengan kualitas barang dagang sehingga dapat menarik konsumen lebih banyak dan pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan para pedagang.

9. Analisis Crosstab

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa dengan variabel kontrol produk yang dijual, tingkat pendidikan pedagang, lokasi usaha, jam kerja/ jam berdagang dan lama usaha, tidak ada hubungan antara modal awal usaha dengan besarnya pendapatan pedagang pasar. Akan tetapi jika dilihat dari hubungan masing-masing variabel terhadap pendapatan ada hubungan antara modal awal usaha dengan besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang pasar, lokasi usaha juga memiliki hubungan dengan besarnya pendapatan pedagang pasar. Sedangkan untuk lama usaha tidak memiliki hubungan dengan besarnya pendapatan pedagang pasar, begitu juga dengan jam kerja/ jam berdagang, tingkat pendidikan pedagang, dan produk yang dijual terhadap besarnya pendapatan pedagang pasar. Sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa modal dan lokasi usaha dapat mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang pasar Tumenggungan sedangkan lama usaha, jam berdagang/ jam kerja, tingkat pendidikan pedagang dan produk yang dijual kurang atau tidak mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang pasar Tumenggungan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

E. Kesimpulan

Dari hasil penelitian tentang studi eksplorasi faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor modal mempengaruhi besarnya pendapatan yang didapat pedagang di pasar Tumenggungan. Modal merupakan faktor penting dalam usaha perdagangan. Modal yang relatif besar akan memungkinkan pedagang menambah variasi komoditas dagangannya. Dengan begitu akan memungkinkan diraihnya pendapatan yang lebih besar pula.
2. Faktor lama usaha tidak begitu mempengaruhi pendapatan yang didapat pedagang di pasar Tumenggungan. Hal tersebut dikarenakan adanya revitalisasi pasar yang dilakukan pada tahun 2013 sehingga menyebabkan perubahan tatanan dan struktur pasar yang juga menyebabkan berubahnya lokasi usaha setiap pedagang. Pedagang yang seharusnya sudah memahami kondisi pasar karena sudah lama berdagang di pasar Tumenggungan harus memulai menyesuaikan diri dan memahami kondisi baru pasar Tumenggungan.
3. Faktor jam kerja tidak begitu mempengaruhi pendapatan yang didapat pedagang di pasar Tumenggungan. Hal tersebut dikarenakan adanya beberapa pedagang yang memiliki lokasi yang tidak strategis yang sulit

ditemukan oleh para pembeli dan juga barang dagang mereka yang kurang bervariasi dan kurang menarik minat pembeli. Sehingga meskipun pedagang memiliki jam kerja yang banyak, pendapatan mereka tetap relatif rendah.

4. Faktor lokasi usaha mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang. Besarnya pendapatan rata-rata pedagang yang berlokasi di tempat yang strategis lebih besar dibanding dengan rata-rata pendapatan pedagang yang berlokasi di tempat yang tidak strategis.
5. Faktor tingkat pendidikan tidak mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang. Pendidikan yang tinggi jika tidak diimbangi dengan kemampuan dalam membuat strategi berdagang dan kemampuan menarik pelanggan untuk datang membeli tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang.
6. Faktor produk yang dijual tidak mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang. Meskipun jenis dagangan yang ditawarkan bervariasi, akan tetapi pada kenyataannya pengelola pasar telah mengelompokkan kios dan los sesuai dengan jenis barang dagangan yang sama. Hal ini menyebabkan pedagang langsung bersaing dengan pedagang dengan barang dagang yang relatif sama, sehingga kurang menguntungkan bagi pendapatan pedagang terlebih mereka menawarkan harga yang relatif sama pula.

F. Keterbatasan

Hasil penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan, baik dikarenakan hambatan yang berasal dari dalam diri penulis maupun dari luar diri penulis. Adapun hal-hal yang penulis rasakan sebagai keterbatasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sejumlah sampel pedagang di pasar Tumenggungan kurang terbuka untuk menjawab beberapa pertanyaan mengenai pendapatan yang diperoleh setiap harinya.
2. Jawaban sampel pedagang atas pertanyaan mengenai modal dan pendapatan tidak dapat dipastikan karena pedagang hanya kira-kira/seingat para pedagang pasar.

G. Saran

Ada beberapa saran yang perlu dipertimbangkan dalam peneliitian studi eksplorasi faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang di pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen yaitu sebagai berikut:

1. Para pedagang di pasar Tumenggungan hendaknya berusaha untuk menambah modal usaha guna memperlancar usahanya baik dari pinjaman perbankan maupun perkoperasian.
2. Pedagang pasar sebaiknya lebih meningkatkan ketrampilan dan keahlian dalam berwirausaha yaitu memiliki jiwa kewirausahaan dalam rangka meningkatkan keuntungan usaha.

3. Pedagang pasar sebaiknya memiliki strategi promosi barang dagang mereka, sehingga pembeli akan tertarik untuk membeli barang dagang mereka.
4. Pedagang pasar diharapkan dapat menjaga kebersihan barang dagang dan memperhatikan kerapian barang dagang dan sekitarnya sehingga konsumen yang datang merasa nyaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Ananta, Aris dan hatmaji Sri Harijati. 1985. *Mutu Modal Manusia*. Jakarta: FEUI.
- Arifin, Ni Kadek. 2013. ANALISIS PENDAPATAN PENGRAJIN PERAK DI DESA KAMASAN KABUPATEN KLUNGKUNG. Ekonomi Pembangunan. Fakultas Ekonomi: Universitas Udayana, Jimbaran.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Kebumen. *Keadaan Angkatan Kerja Kabupaten Kebumen 2014*. Diakses melalui http://kebumenkab.bps.go.id/website/pdf_publikasi/ pada tanggal 10 Januari 2016.
- _____. *Kebumen Dalam Angka 2015*. Diunduh melalui http://kebumenkab.bps.go.id/website/pdf_publikasi/ pada tanggal 10 Januari 2016.
- Buchari, Alma. 2006. *Pengantar Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Fauzi, Ali. 2013. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Kasur di Desa Ngumpul Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang*. Sekolah Tinggi Keguruan dan Ilmu Pendidikan PGRI Jombang.
- Federico, Giovanni. 2006. *Market Integration and Market Efficiency: The Case of 19th Century Italy*. Departement of History and Civillization, European University Institute.
- Firdausa dan Arianti. 2013. *Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintaro Demak*. Diponegoro Journal of Economics. Volume 2, Nomor 1, Halaman 1-6.
- Harsiwi, TH. Agung M. 2002. *Dampak Krisis Ekonomi Terhadap Keberadaan Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Malioboro*. Yogyakarta.
- Hentiani Tri L. 2011. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Informal di Pasar Central Medan*. Tesis Jurusan Ekonomi Pembangunan Universitas Sumatra Utara.
- Hidayat. 1978. *Pengembangan Sektor Informal dalam Pengembangan Nasional: Masalah dan Prospek*. Bandung: Pusat Penelitian Ekonomi dan Sumber Daya Manusia Fakultas Ekonomi Universitas Padjajaran.

- Mudrajat, Kuncoro. 2007. *Ekonomi Industri Indonesia Menuju Negara Industri Baru 2030*. Yogyakarta: CV. ANDI
- Manning, Cris dan Tadjuddin Noer effendi. 1991. *Urbanisasi, Pengangguran dan Sektor Informal di Kota*, Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Manurung & Rahardja P. 2004. *Teori Ekonomi Mikro Suatu Pengantar: Memaksimalkan Laba Edisi Krtiga*. Jakarta: UI Fakultas Ekonomi.
- Marboen, Ade. 2013. *Pasar Tradisional di Kebumen Direvitalisasi*. Diakses dari <http://www.antaranews.com/berita/383149/pasar-tradisional-di-kebumen-direvitalisasi> pada tanggal 15 Desember 2015.
- Poniwati, Asmie. 2008. "*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Kota Yogyakarta*". Yogyakarta: Universitas Gajah Mada.
- Riyanto, Bambang. 2002. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi Tiga Cetakan Ketujuh belas*, Yogyakarta: Yayasan Penerbit Gadjah Mada.
- Sasetyawati, Tyas dan Susanti Kurniawan. 2012. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Sembako (Suatu Kasus Pada Pedagang Sembako di Pasar Pananjung Kecamatan Pangandaran*. Universitas Pendidikan Indonesia.
- Sawir, Agnes. 2001. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Setyawardhani, Reni Pratiwi. 2012. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keuntungan Usaha Pedagang di Pasar Grosir Batik Setono Pekalongan*. Skripsi Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Simanjuntak, Payman. 1985. *Produktivitas Dan Tenaga Kerja Indonesia*. Jakarta: FEUI.
- Sofia, Hanni. *Memperkuat Struktur Permodalan UMKM*. Laporan diunduh dari <http://www.pelita.or.id/cetakartikel.php?id=33124> pada tanggal 20 Desember 2015.
- Sudirmansyah, 2011. *Pengertian dan Jenis-Jenis Pasar*. Diakses dari <http://www.sudirmansyah.com/artikel-ekonomi/pengertian-dan-jenis-jenispasar.html>. Diunduh tanggal 20 Desember 2015.

- Sugiyono. 2007. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sukirno, Sadono. 2005. *Teori Pengantar Mikro Ekonomi Edisi Ketiga*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Suparmoko. 1993. *Pengantar Ekonomi Mikro, Edisi Pertama*. BPFE Yogyakarta.
- Suryananto. 2005. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Konveksi*. Yogyakarta.
- Todaro, Michael P. 2000. *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga Edisi Ketujuh, terjemahan*. Jakarta. Penerbit Erlangga.
- Tambunan, Tulus TH. 2009. *UMKM di Indonesia*. Bogor. Ghalia Indonesia.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UU UMKM) Pasal 1 angka (1), (2), dan (3) dan pasal 6 ayat (1), (2), dan (3).
- Wahyudi, Nur Rahmad. 2010. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Kabupaten Sukoharjo (Studi Kasus di Pasar Nguter Kecamatan Nguter)*. Skripsi Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.

LAMPIRAN



UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI

PERMOHONAN UNTUK MENJADI RESPONDEN

Kepada:

Yth. Bapak/Ibu Pedagang Pasar Tumenggungan

Di Tempat

Dengan hormat,

Dalam rangka menyelesaikan tugas akhir skripsi yang sedang saya lakukan di program studi pendidikan ekonomi, fakultas ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta maka saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Devi Nabela

NIM : 12804244011

Judul Penelitian : Studi Eksplorasi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Di Pasar Tumenggungan Kabupaten Kebumen

Dimohon dengan hormat kepada Bapak/Ibu untuk bersedia menjawab pertanyaan wawancara dengan jawaban yang sesuai dengan apa yang Bapak/Ibu alami terkait usaha yang Bapak/Ibu jalankan sebagai data yang akan dipergunakan dalam penelitian serta syarat untuk melanjutkan tugas akhir skripsi ke tahap berikutnya. Setiap jawaban yang diberikan merupakan bantuan yang tidak ternilai harganya bagi penelitian ini, atas perhatian dan bantuannya saya ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, Maret 2016

Penulis

Devi Nabela

ANGKET WAWANCARA

A. KARAKTERISTIK UMUM RESPONDEN

1. Nama
2. Alamat
3. Jenis Kelamin
4. Umur
5. Pendidikan Tertinggi
6. Berapa jumlah anggota keluarga yang terlibat?
7. Berapa karyawan yang dimiliki?

B. KARAKTERISTIK UMUM USAHA

1. Nama usaha
2. Bidang/ jenis usaha
3. Tahun berdirinya usaha
4. Sumber modal usaha Bapak/Ibu awalnya dari mana?

C. PENDAPATAN

1. Berapa rata-rata pendapatan/omset Bapak/Ibu per hari?
2. Berapa rata-rata biaya operasional per hari?
3. Berapa rata-rata keuntungan per hari?
4. Apakah Bapak/Ibu melakukan pembukuan penjualan setiap harinya?

D. FAKTOR PENDAPATAN

1. Berapa jumlah modal awal dalam memulai usaha?
2. Bagaimana status kepemilikan modal Bapak/Ibu?
3. Periode pinjaman
4. Berapa jumlah modal yang digunakan per hari/ setiap kali produksi?
5. Kapan Bapak/Ibu memulai usaha berdagang di pasar ini?
6. Berapa lama Bapak/Ibu sudah menjalankan usaha ini?
7. Berapa lama waktu berdagang Bapak/Ibu dalam satu hari?
8. Apakah menurut Bapak/Ibu lokasi usaha sdah strategis? (pinggir jalan, pojokan, sekitar pintu masuk, deretan belakang)

9. Status kepemilikan tempat usaha
10. Apakah pemilihan lokasi ditentukan sendiri atau ditentukan pihak pengelola pasar?
11. Berapa luas tempat usaha Bapak/Ibu?
12. Apa saja jenis barang dagangan yang Bapak/Ibu jual?
13. Bagaimana kualitas barang dagangan yang Bapak/Ibu jual?
14. Bagaimana dengan harga barang dagangan yang Bapak/Ibu jual?
15. Bagaimana strategi Bapak/Ibu untuk bersaing dengan pedagang yang lain?

Rekapitulasi Data 1

No	Nama	Alamat	L/P	Umur	Pend	Status Pernikahan
1	Bawon	Pejagoan	P	55	SD	menikah
2	Tri Handayani	Aditirto	P	27	SMA	menikah
3	Sri Haryani	Wonosari	P	60	SD	menikah
4	Siti Mar'ah	Karangsari	P	45	SMA	menikah
5	Siti	Kutawingangun	P	50	SD	menikah
6	Solihah	Panjer	P	65	SD	menikah
7	Ningsih	Kebumen	P	50	SD	menikah
8	Mulyono	Kutawingangun	L	46	SMK	menikah
9	Slamet Riyadi	Panjer	L	53	SD	menikah
10	Marsudiono	Selang	L	50	SMP	menikah
11	Fatimah	Pejagoan	P	34	SMA	menikah
12	Sutopo Yuwono	Kebumen	L	38	SMK	menikah
13	Sri Muryanti	Alian	P	40	SD	menikah
14	Susanti	Kebumen	P	45	SD	menikah
15	Ngaliyah	Sruweng	P	57	SD	menikah
16	Umiyati	Keumen	P	42	SD	menikah
17	Barli Alfiar	Pejagoan	L	50	SMA	menikah
18	Siti Susmirah	Panjer	P	53	SD	menikah
19	Samsudin	Pejagoan	L	49	SMA	menikah
20	Sofyan	Karanganyar	L	45	SMA	menikah
21	Ibu Surip	Pejagoan	P	50	SD	menikah
22	Pawitah	Karangtanjung	P	50	SD	menikah
23	Ibu In	Kebumen	P	65	SD	menikah
24	Muhroni	Karangtanjung	L	45	SMA	menikah
25	Sugeng Hartono	Kutawingangun	L	50	SMP	menikah
26	Ahmad Khotim	Pejagoan	L	47	SMA	menikah
27	Sriyanti	Rawarja	P	55	SD	menikah
28	Siti Esriyah	Kawedusan	P	37	SMP	menikah
29	Rudi Budianto	Kebumen	L	43	SMA	menikah
30	Paryono	Panjer	L	53	SMP	menikah
31	Ponirah	Wonosari	P	56	SD	menikah
32	Ibu Mun	Kawedusan	P	26	SMP	menikah
33	Atikah	Kebumen	P	34	SMA	menikah
34	Eriyah	Panjer	P	41	SMA	menikah
35	Supartini	Kutawingangun	P	48	SMP	menikah
36	Riyanto	Alian	L	46	SMK	menikah
37	Basuki	Jl.Garuda	L	52	SD	menikah
38	Taryo	Wonosari	L	49	SMA	menikah

39	Kharirotun	Panggal	P	52	SD	menikah
40	Rohani	Kawedusan	P	50	SD	menikah
41	Munkasih	Tamanwinangun	P	47	SMA	menikah
42	Mukson	Kemangguan	L	50	SMP	menikah
43	Turiyah	Bumirejo	P	47	SD	menikah
44	Atun	Sruweng	P	34	SD	menikah
45	H. Rido	Kebumen	L	57	SD	menikah
46	Partini	Muktisari	P	45	SD	menikah
47	Supriyanto	Kawedusan	L	42	SMA	menikah
48	Suryono	Selang	L	52	SMA	menikah
49	Fitri	Selang	P	28	SMP	menikah
50	Khoeriyah	Jatisari	P	50	SD	menikah
51	Septiani	Roworejo	P	32	SMA	menikah
52	Bibah	Karangsari	P	26	SD	menikah
53	Surati	Kawedusan	P	46	SD	menikah
54	Sumiyati	Selang	P	49	SMP	menikah
55	Waluyo	Pejagoan	L	53	SMA	menikah
56	Sutoyo	Aditirto	L	45	SMP	menikah
57	Triyani	Sumberadi	P	35	SD	menikah
58	Saringah	Karanganyar	L	46	SMA	menikah
59	Siti Maesaroh	Alian	P	25	SMP	menikah
60	Duhri	Wonosari	L	53	SD	menikah
61	Ibu Rohmi	Sumberadi	P	56	SD	menikah
62	Ibu Sumarni	Tamanwinangun	P	57	SMP	menikah
63	Ibu Nur Yanti	Panjer	P	51	SD	menikah
64	Ibu Maksikun	Candiwulan	P	45	SMA	menikah
65	M Fajri	Tamanwinangun	L	41	SMA	menikah
66	Yuyun S	Kemangguan	P	45	SD	menikah
67	Ibu Janah	Panjer	P	40	SMP	menikah
68	Siti Aminah	Alian	P	34	SMP	menikah
69	Ibu Huzalimah	Sumberadi	P	40	SD	menikah
70	Ibu Iin	Panjer	P	43	SMA	menikah
71	Tusiyah	Sumberadi	P	51	SMP	menikah
72	Siti Musarofah	Candiwulan	P	46	SD	menikah
73	Lailin	Pejagoan	L	43	SMA	menikah
74	Hasanah R	Kebumen	P	39	SD	menikah
75	Imam Fahrurozi	Kebumen	L	55	SMA	menikah
76	Ening Siswati	Wonosari	P	37	SMA	menikah
77	Nuryatmi	Aditirto	P	55	SD	menikah
78	Rodiyati	Mengkowo	P	46	SD	menikah
79	Puji Asih	Sruweng	P	42	SD	menikah

80	Salamah	Kawedusan	P	57	SD	menikah
81	Siswanto	Pejagoan	L	52	D3	menikah
82	Yulianto	Kebumen	L	50	SMP	menikah
83	Suhadi	Kebumen	L	44	SMA	menikah
84	Umayah	Sumberadi	P	28	SMP	menikah
85	Budianto	Muktisari	L	47	SMA	menikah
86	Puji Aslimah	Kemanggungan	P	35	SMA	menikah
87	Hj. Maemunah	Sruweng	P	57	SD	menikah
88	Yuliana	Kebumen	P	35	SMA	menikah
89	Nur Arifin	Sumberadi	L	52	SMA	menikah
90	Khusnul B	Tamanwinangun	P	30	SMP	menikah
91	Umami	Wonosari	L	44	SMA	menikah
92	Ahmad	Rawarja	L	39	SMK	menikah
93	Suratno	Jatisari	L	46	SMP	menikah
94	Sunarso	Kebumen	L	54	SD	menikah
95	Matori	Tamanwinangun	L	47	SMK	menikah

Rekapitulasi Data 2

No	Jenis Usaha	Lama Usaha	Krywn	Omset	Modal Awal
1	Makanan	36	0	Rp 200,000.00	Rp 150,000.00
2	Makanan	3	0	Rp 200,000.00	Rp 150,000.00
3	Makanan	35	0	Rp 250,000.00	Rp 200,000.00
4	Makanan	3	0	Rp 400,000.00	Rp 300,000.00
5	Krowodan	26	0	Rp 200,000.00	Rp 5,000,000.00
6	Krowodan	40	1	Rp 700,000.00	Rp 3,000,000.00
7	Krowodan	34	2	Rp 1,000,000.00	Rp 5,000,000.00
8	Krowodan	20	0	Rp 500,000.00	Rp 10,000,000.00
9	Krowodan	27	0	Rp 700,000.00	Rp 7,000,000.00
10	Daging	30	0	Rp 2,000,000.00	Rp 500,000.00
11	Daging	8	0	Rp 700,000.00	Rp 1,500,000.00
12	Daging	15	0	Rp 1,500,000.00	Rp 1,000,000.00
13	Daging	16	0	Rp 800,000.00	Rp 500,000.00
14	Daging	25	1	Rp 3,500,000.00	Rp 1,000,000.00
15	Daging	34	0	Rp 2,500,000.00	Rp 500,000.00
16	Daging	20	0	Rp 1,500,000.00	Rp 1,000,000.00
17	Gerabah	31	0	Rp 600,000.00	Rp 10,000,000.00
18	Gerabah	29	0	Rp 500,000.00	Rp 5,000,000.00
19	Gerabah	24	1	Rp 1,000,000.00	Rp 20,000,000.00
20	Gerabah	12	0	Rp 500,000.00	Rp 10,000,000.00

21	Sembako	23	1	Rp 2,000,000.00	Rp 30,000,000.00
22	Sembako	17	0	Rp 700,000.00	Rp 30,000,000.00
23	Sembako	19	2	Rp 1,500,000.00	Rp 35,000,000.00
24	Sembako	3	0	Rp 1,000,000.00	Rp 50,000,000.00
25	Sembako	15	0	Rp 800,000.00	Rp 40,000,000.00
26	Sembako	24	3	Rp 5,000,000.00	Rp 50,000,000.00
27	Sembako	35	1	Rp 2,000,000.00	Rp 15,000,000.00
28	Sembako	16	0	Rp 1,000,000.00	Rp 40,000,000.00
29	Sembako	13	0	Rp 700,000.00	Rp 50,000,000.00
30	Sembako	33	1	Rp 2,500,000.00	Rp 20,000,000.00
31	Sembako	36	1	Rp 3,000,000.00	Rp 20,000,000.00
32	Buah	6	0	Rp 2,000,000.00	Rp 20,000,000.00
33	Buah	10	0	Rp 2,500,000.00	Rp 20,000,000.00
34	Buah	15	0	Rp 2,000,000.00	Rp 15,000,000.00
35	Buah	21	2	Rp 3,000,000.00	Rp 10,000,000.00
36	Buah	9	1	Rp 1,500,000.00	Rp 20,000,000.00
37	Ikan	32	1	Rp 800,000.00	Rp 500,000.00
38	Ikan	20	0	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00
39	Mainan	16	0	Rp 100,000.00	Rp 5,000,000.00
40	Mainan	36	0	Rp 150,000.00	Rp 2,000,000.00
41	Mainan	10	0	Rp 150,000.00	Rp 10,000,000.00
42	Sayuran	25	0	Rp 500,000.00	Rp 3,000,000.00
43	Sayuran	23	0	Rp 600,000.00	Rp 5,000,000.00
44	Sayuran	17	0	Rp 500,000.00	Rp 3,500,000.00
45	Sayuran	28	1	Rp 1,000,000.00	Rp 5,000,000.00
46	Sayuran	11	0	Rp 300,000.00	Rp 2,000,000.00
47	Sayuran	15	0	Rp 500,000.00	Rp 3,000,000.00
48	Sayuran	26	1	Rp 1,500,000.00	Rp 10,000,000.00
49	Sayuran	8	0	Rp 300,000.00	Rp 4,000,000.00
50	Sayuran	32	0	Rp 600,000.00	Rp 2,000,000.00
51	Sayuran	4	0	Rp 350,000.00	Rp 5,000,000.00
52	Sayuran	10	1	Rp 800,000.00	Rp 10,000,000.00
53	Bumbon	26	0	Rp 800,000.00	Rp 5,000,000.00
54	Bumbon	21	0	Rp 500,000.00	Rp 2,000,000.00
55	Bumbon	18	0	Rp 350,000.00	Rp 1,000,000.00
56	Bumbon	4	0	Rp 400,000.00	Rp 5,000,000.00
57	Bumbon	20	0	Rp 300,000.00	Rp 1,000,000.00
58	Bumbon	23	1	Rp 1,000,000.00	Rp 5,000,000.00
59	Bumbon	6	0	Rp 300,000.00	Rp 3,000,000.00
60	Bumbon	35	0	Rp 500,000.00	Rp 1,000,000.00
61	Sepatu	15	1	Rp 700,000.00	Rp 25,000,000.00

62	Sepatu	26	0	Rp 500,000.00	Rp 10,000,000.00
63	Sepatu	31	1	Rp 500,000.00	Rp 7,000,000.00
64	Sepatu	21	1	Rp 1,000,000.00	Rp 20,000,000.00
65	Sepatu	17	0	Rp 300,000.00	Rp 15,000,000.00
66	Sepatu	16	0	Rp 500,000.00	Rp 15,000,000.00
67	Aksesories	21	1	Rp 250,000.00	Rp 3,000,000.00
68	Aksesories	13	0	Rp 150,000.00	Rp 5,000,000.00
69	Konveksi	15	0	Rp 300,000.00	Rp 30,000,000.00
70	Konveksi	25	1	Rp 500,000.00	Rp 20,000,000.00
71	Konveksi	34	2	Rp 1,500,000.00	Rp 25,000,000.00
72	Konveksi	19	1	Rp 700,000.00	Rp 30,000,000.00
73	Konveksi	7	0	Rp 250,000.00	Rp 50,000,000.00
74	Konveksi	12	0	Rp 200,000.00	Rp 30,000,000.00
75	Konveksi	25	1	Rp 800,000.00	Rp 25,000,000.00
76	Konveksi	3	0	Rp 200,000.00	Rp 50,000,000.00
77	Konveksi	9	1	Rp 300,000.00	Rp 50,000,000.00
78	Konveksi	13	0	Rp 150,000.00	Rp 25,000,000.00
79	Konveksi	15	0	Rp 200,000.00	Rp 30,000,000.00
80	Konveksi	26	1	Rp 1,000,000.00	Rp 25,000,000.00
81	Konveksi	29	0	Rp 1,000,000.00	Rp 25,000,000.00
82	Konveksi	32	2	Rp 1,500,000.00	Rp 25,000,000.00
83	Konveksi	19	0	Rp 200,000.00	Rp 25,000,000.00
84	Konveksi	9	0	Rp 150,000.00	Rp 30,000,000.00
85	Konveksi	24	1	Rp 2,000,000.00	Rp 50,000,000.00
86	Konveksi	9	0	Rp 250,000.00	Rp 50,000,000.00
87	Konveksi	38	2	Rp 2,000,000.00	Rp 20,000,000.00
88	Konveksi	12	0	Rp 200,000.00	Rp 25,000,000.00
89	Konveksi	28	1	Rp 1,500,000.00	Rp 30,000,000.00
90	Konveksi	8	1	Rp 500,000.00	Rp 60,000,000.00
91	Pertukangan	17	0	Rp 800,000.00	Rp 20,000,000.00
92	Pertukangan	8	1	Rp 1,000,000.00	Rp 50,000,000.00
93	Pertukangan	11	0	Rp 500,000.00	Rp 20,000,000.00
94	Pertukangan	34	1	Rp 800,000.00	Rp 8,000,000.00
95	Pertukangan	23	1	Rp 1,000,000.00	Rp 20,000,000.00

Rekapitulasi Data 3

NO	Kepemilikan Modal	Waktu Berdagang	Lokasi	Luas Lokasi
1	Pribadi	7	Strategis	1x1
2	Pribadi	7	Strategis	1x1
3	Pribadi	7	Strategis	1x1
4	Pribadi	7	Strategis	1x1
5	Pribadi	8	Tidak Strategis	4x2
6	Pribadi	8	Strategis	4x2
7	Pribadi	9	Strategis	4x2
8	Pribadi	9	Tidak Strategis	2x2
9	Pribadi	9	Tidak Strategis	2x2
10	Pribadi	5	Strategis	2x2
11	Pribadi	5	Tidak Strategis	2x2
12	Pribadi	6	Strategis	2x2
13	Pribadi	5	Tidak Strategis	2x2
14	Pribadi	5	Strategis	2x2
15	Pribadi	6	Strategis	2x2
16	Pribadi	5	Strategis	2x2
17	Pribadi	8	Strategis	4x2
18	Pribadi	9	Tidak Strategis	2x2
19	Pribadi	8	Strategis	4x2
20	Pribadi	8	Tidak Strategis	2x2
21	Pribadi	8	Strategis	4x4
22	Pribadi	8	Strategis	4x2
23	Pribadi	9	Strategis	4x4
24	Pribadi	10	Tidak Strategis	2x2
25	Pribadi	8	Strategis	2x2
26	Pribadi	9	Strategis	6x2
27	Pribadi	9	Strategis	4x2
28	Pribadi	8	Tidak Strategis	2x2
29	Pribadi	8	Tidak Strategis	2x2
30	Pribadi	8	Strategis	4x2
31	Pribadi	9	Strategis	4x2
32	Pribadi	10	Strategis	2x2
33	Pribadi	9	Strategis	2x2
34	Pribadi	10	Tidak Strategis	2x2
35	Pribadi	10	Strategis	4x2
36	Pribadi	9	Tidak Strategis	2x2

37	Pribadi	7	Strategis	2x2
38	Pribadi	6	Strategis	2x2
39	Pribadi	6	Tidak Strategis	2x2
40	Pribadi	7	Strategis	2x2
41	Pribadi	6	Strategis	2x2
42	Pribadi	7	Strategis	2x2
43	Pribadi	7	Strategis	2x2
44	Pribadi	6	Tidak Strategis	2x2
45	Pribadi	6	Strategis	4x2
46	Pribadi	6	Tidak Strategis	2x2
47	Pribadi	6	Tidak Strategis	2x2
48	Pribadi	8	Strategis	4x2
49	Pribadi	6	Tidak Strategis	2x2
50	Pribadi	8	Strategis	4x2
51	Pribadi	6	Tidak Strategis	2x2
52	Pribadi	6	Strategis	4x2
53	Pribadi	8	Strategis	4x2
54	Pribadi	9	Strategis	2x2
55	Pribadi	8	Tidak Strategis	2x2
56	Pribadi	8	Strategis	2x2
57	Pribadi	8	Tidak Strategis	2x2
58	Pribadi	9	Strategis	4x2
59	Pribadi	8	Tidak Strategis	2x2
60	Pribadi	9	Strategis	2x2
61	Pribadi	8	Strategis	4x2
62	Pribadi	8	Tidak Strategis	2x2
63	Pribadi	8	Strategis	4x2
64	Pribadi	7	Strategis	4x2
65	Pribadi	7	Tidak Strategis	2x2
66	Pribadi	7	Strategis	2x2
67	Pribadi	7	Strategis	2x2
68	Pribadi	7	Tidak Strategis	2x2
69	Pribadi	7	Strategis	2x2
70	Pribadi	7	Strategis	4x2
71	Pribadi	9	Strategis	4x4
72	Pribadi	9	Strategis	4x2
73	Pribadi	8	Strategis	2x2
74	Pribadi	7	Tidak Strategis	2x2
75	Pribadi	8	Strategis	4x2
76	Pribadi	8	Strategis	2x2
77	Pribadi	8	Strategis	2x2

78	Pribadi	8	Tidak Strategis	2x2
79	Pribadi	8	Tidak Strategis	2x2
80	Pribadi	9	Strategis	4x2
81	Pribadi	8	Strategis	4x2
82	Pribadi	8	Strategis	4x4
83	Pribadi	8	Tidak Strategis	2x2
84	Pribadi	7	Tidak Strategis	2x2
85	Pribadi	9	Strategis	4x2
86	Pribadi	8	Tidak Strategis	2x2
87	Pribadi	8	Strategis	4x4
88	Pribadi	8	Tidak Strategis	2x2
89	Pribadi	9	Strategis	4x2
90	Pribadi	8	Strategis	4x2
91	Pribadi	7	Tidak Strategis	2x2
92	Pribadi	5	Strategis	4x4
93	Pribadi	7	Tidak Strategis	2x2
94	Pribadi	7	Strategis	4x2
95	Pribadi	8	Tidak Strategis	4x2

Future Value Modal Awal Usaha

Suku Bunga Tahunan 6,75%

(BI Rate Per Tanggal 21 April 2016)

No	Nama	Lama Usaha	Modal Awal	Future Value Modal Awal
1	Bawon	36	Rp 150,000.00	Rp 150,000.00
2	Tri Handayani	3	Rp 150,000.00	Rp 150,000.00
3	Sri Haryani	35	Rp 200,000.00	Rp 200,000.00
4	Siti Mar'ah	3	Rp 300,000.00	Rp 300,000.00
5	Siti	26	Rp 5,000,000.00	Rp 27,323,415.13
6	Solihah	40	Rp 3,000,000.00	Rp 40,910,670.99
7	Ningsih	34	Rp 5,000,000.00	Rp 46,076,348.04
8	Mulyono	20	Rp 10,000,000.00	Rp 36,928,160.43
9	Slamet Riyadi	27	Rp 7,000,000.00	Rp 40,834,843.91
10	Marsudiono	30	Rp 500,000.00	Rp 3,548,187.12
11	Fatimah	8	Rp 1,500,000.00	Rp 2,529,497.93
12	Sutopo Yuwono	15	Rp 1,000,000.00	Rp 2,663,902.07
13	Sri Muryanti	16	Rp 500,000.00	Rp 1,421,857.73
14	Susanti	25	Rp 1,000,000.00	Rp 5,119,141.01
15	Ngaliyah	34	Rp 500,000.00	Rp 4,607,634.80

16	Umiyati	20	Rp 1,000,000.00	Rp 3,692,816.04
17	Barli Alfiar	31	Rp 10,000,000.00	Rp 75,753,795.04
18	Siti Susmirah	29	Rp 5,000,000.00	Rp 33,238,286.85
19	Samsudin	24	Rp 20,000,000.00	Rp 95,908,965.01
20	Sofyan	12	Rp 10,000,000.00	Rp 21,898,511.94
21	Ibu Surip	23	Rp 30,000,000.00	Rp 134,766,695.57
22	Pawitah	17	Rp 30,000,000.00	Rp 91,069,987.63
23	Ibu lin	19	Rp 35,000,000.00	Rp 121,075,935.85
24	Muhroni	3	Rp 50,000,000.00	Rp 60,823,814.84
25	Sugeng Hartono	15	Rp 40,000,000.00	Rp 106,556,082.83
26	Ahmad Khotim	24	Rp 50,000,000.00	Rp 239,772,412.53
27	Sriyanti	35	Rp 15,000,000.00	Rp 147,559,504.58
28	Siti Esriyah	16	Rp 40,000,000.00	Rp 113,748,618.43
29	Rudi Budianto	13	Rp 50,000,000.00	Rp 116,883,307.46
30	Paryono	33	Rp 20,000,000.00	Rp 172,651,421.21
31	Ponirah	36	Rp 20,000,000.00	Rp 210,026,361.52
32	Ibu Mun	6	Rp 20,000,000.00	Rp 29,596,291.62
33	Atikah	10	Rp 20,000,000.00	Rp 38,433,402.37
34	Eriyah	15	Rp 15,000,000.00	Rp 39,958,531.06
35	Supartini	21	Rp 10,000,000.00	Rp 39,420,811.26
36	Riyanto	9	Rp 20,000,000.00	Rp 36,003,187.23
37	Basuki	32	Rp 500,000.00	Rp 4,043,358.81
38	Taryo	20	Rp 500,000.00	Rp 1,846,408.02
39	Kharirotun	16	Rp 5,000,000.00	Rp 14,218,577.30
40	Rohani	36	Rp 2,000,000.00	Rp 21,002,636.15
41	Munkasih	10	Rp 10,000,000.00	Rp 19,216,701.18
42	Mukson	25	Rp 3,000,000.00	Rp 15,357,423.02
43	Turiyah	23	Rp 5,000,000.00	Rp 22,461,115.93
44	Atun	17	Rp 3,500,000.00	Rp 10,624,831.89
45	H. Rido	28	Rp 5,000,000.00	Rp 31,136,568.48
46	Partini	11	Rp 2,000,000.00	Rp 4,102,765.70
47	Supriyanto	15	Rp 3,000,000.00	Rp 7,991,706.21
48	Suryono	26	Rp 10,000,000.00	Rp 54,646,830.26
49	Fitri	8	Rp 4,000,000.00	Rp 6,745,327.82
50	Khoeriyah	32	Rp 2,000,000.00	Rp 16,173,435.24
51	Septiani	4	Rp 5,000,000.00	Rp 6,492,942.23
52	Bibah	10	Rp 10,000,000.00	Rp 19,216,701.18
53	Surati	26	Rp 5,000,000.00	Rp 27,323,415.13
54	Sumiyati	21	Rp 2,000,000.00	Rp 7,884,162.25
55	Waluyo	18	Rp 1,000,000.00	Rp 3,240,573.73
56	Sutoyo	4	Rp 5,000,000.00	Rp 6,492,942.23

57	Triyani	20	Rp 1,000,000.00	Rp 3,692,816.04
58	Saringah	23	Rp 5,000,000.00	Rp 22,461,115.93
59	Siti Maesaroh	6	Rp 3,000,000.00	Rp 4,439,443.74
60	Duhri	35	Rp 1,000,000.00	Rp 9,837,300.31
61	Ibu Rohmi	15	Rp 25,000,000.00	Rp 66,597,551.77
62	Ibu Sumarni	26	Rp 10,000,000.00	Rp 54,646,830.26
63	Ibu Nur Yanti	31	Rp 7,000,000.00	Rp 53,027,656.53
64	Ibu Maksikun	21	Rp 20,000,000.00	Rp 78,841,622.53
65	M Fajri	17	Rp 15,000,000.00	Rp 45,534,993.81
66	Yuyun S	16	Rp 15,000,000.00	Rp 42,655,731.91
67	Ibu Janah	21	Rp 3,000,000.00	Rp 11,826,243.38
68	Siti Aminah	13	Rp 5,000,000.00	Rp 11,688,330.75
69	Ibu Huzalimah	15	Rp 30,000,000.00	Rp 79,917,062.13
70	Ibu lin	25	Rp 20,000,000.00	Rp 102,382,820.15
71	Tusiyah	34	Rp 25,000,000.00	Rp 230,381,740.18
72	Siti Musarofah	19	Rp 30,000,000.00	Rp 103,779,373.59
73	Lailin	7	Rp 50,000,000.00	Rp 78,985,103.25
74	Hasanah Rismawati	12	Rp 30,000,000.00	Rp 65,695,535.81
75	Imam Fahrurozi	25	Rp 25,000,000.00	Rp 127,978,525.19
76	Ening Siswati	3	Rp 50,000,000.00	Rp 60,823,814.84
77	Nuryatmi	9	Rp 50,000,000.00	Rp 90,007,968.07
78	Rodiyati	13	Rp 25,000,000.00	Rp 58,441,653.73
79	Puji Asih	15	Rp 30,000,000.00	Rp 79,917,062.13
80	Salamah	26	Rp 25,000,000.00	Rp 136,617,075.64
81	Siswanto	29	Rp 25,000,000.00	Rp 166,191,434.26
82	Yulianto	32	Rp 25,000,000.00	Rp 202,167,940.53
83	Suhadi	19	Rp 25,000,000.00	Rp 86,482,811.32
84	Umayah	9	Rp 30,000,000.00	Rp 54,004,780.84
85	Budianto	24	Rp 50,000,000.00	Rp 239,772,412.53
86	Puji Aslimah	9	Rp 50,000,000.00	Rp 90,007,968.07
87	Hj. Maemunah	38	Rp 20,000,000.00	Rp 239,336,852.94
88	Yuliana	12	Rp 25,000,000.00	Rp 54,746,279.84
89	Nur Arifin	28	Rp 30,000,000.00	Rp 186,819,410.88
90	Khusnul Barokah	8	Rp 60,000,000.00	Rp 101,179,917.27
91	Umami	17	Rp 20,000,000.00	Rp 60,713,325.08
92	Ahmad	8	Rp 50,000,000.00	Rp 84,316,597.72
93	Suratno	11	Rp 20,000,000.00	Rp 41,027,657.03
94	Sunarso	34	Rp 8,000,000.00	Rp 73,722,156.86
95	Matori	23	Rp 20,000,000.00	Rp 89,844,463.71

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
modal * pendapatan * lama usaha * jam kerja * lokasi * pendidikan * produk	95	100.0%	0	.0%	95	100.0%

modal * pendapatan * lama usaha * jam kerja * lokasi * pendidikan * produk Crosstabulation

Count

produk pendidikan lokasi jam kerja lama usaha modal <10.000.000							pendapatan				Total
							<1.000.000	1.000.000- <2.000.000	2.000.000- <3.000.000	>=3.000.000	
makanan	sd	strategis	5-7jam	33-40th	modal	<10.000.000	2				2
					Total		2				2
	sma/smk	strategis	5-7jam	1-8th	modal	<10.000.000	2				2
					Total		2				2
daging&ikan	sd	strategis	5-7jam	17-24th	modal	<10.000.000		1			1
				Total				1			1
				25-32th	modal	<10.000.000	1			1	2

Total						1			1	2		
33-40th modal <10.000.000								1		1		
Total								1		1		
tidak strategis	5-7jam	9-16th	modal	<10.000.000	1				1			
					1				1			
smp	strategis	5-7jam	25-32th	modal	<10.000.000			1		1		
Total								1		1		
sma/smk	strategis	5-7jam	9-16th	modal	<10.000.000		1			1		
							1			1		
17-24th modal <10.000.000						1				1		
Total						1				1		
	tidak strategis	5-7jam	1-8th	modal	<10.000.000	1				1		
						1				1		
sembako	sd	strategis	8-10jam	17-24th	modal	50.000.000- <100.000.000	1	0	0	1		
						100.000.000- <150.000.000	0	1	1	2		
						Total	1	1	1	3		
					33-40th	modal	100.000.000- <150.000.000			1	0	1
							>=200.000.000			0	1	1
							Total			1	1	2

smp	strategis	8-10jam	9-16th	modal	100.000.000- <150.000.000	1				1
			Total			1				1
		33-40th	modal		150.000.000- <200.000.000			1		1
			Total					1		1
	tidak strategis	8-10jam	9-16th	modal	100.000.000- <150.000.000		1			1
			Total				1			1
	sma/smk	strategis	8-10jam	17-24th	modal	>=200.000.000				1
				Total					1	1
		tidak strategis	8-10jam	1-8th	modal	50.000.000- <100.000.000		1		1
				Total				1		1
		9-16th	modal		100.000.000- <150.000.000	1				1
			Total			1				1
sayur&bumbu& sd buah	strategis	5-7jam	9-16th	modal	10.000.000- <50.000.000	1				1
			Total			1				1
			17-24th	modal	10.000.000- <50.000.000	1				1
			Total			1				1

							1			1
							1			1
						8-10jam	25-32th	modal	10.000.000- <50.000.000	2
								Total		2
							33-40th	modal	<10.000.000	1
									10.000.000- <50.000.000	1
								Total		2
tidak strategis	5-7jam	9-16th	modal	<10.000.000		1				1
			Total			1				1
		17-24th	modal	10.000.000- <50.000.000		1				1
			Total			1				1
	8-10jam	17-24th	modal	<10.000.000		1				1
			Total			1				1
		25-32th	modal	10.000.000- <50.000.000		2				2
			Total			2				2
	smp	strategis	5-7jam	25-32th	modal	10.000.000- <50.000.000				1

					1				1
Total					1				1
8-10jam 1-8th modal <10.000.000					1		0		1
10.000.000- <50.000.000					0		1		1
Total					1		1		2
17-24th modal <10.000.000					1			0	1
10.000.000- <50.000.000					0			1	1
Total					1			1	2
tidak strategis	5-7jam	1-8th	modal	<10.000.000	1				1
	Total				1				1
	8-10jam	1-8th	modal	<10.000.000	1				1
	Total				1				1
sma/smk	strategis	8-10jam	9-16th	modal 10.000.000- <50.000.000			1		1
Total							1		1
17-24th modal 10.000.000- <50.000.000						1			1
Total						1			1
25-32th modal 50.000.000- <100.000.000						1			1
Total						1			1

	tidak strategis	5-7jam	1-8th	modal	<10.000.000	1				1
			Total			1				1
			9-16th	modal	<10.000.000	1				1
			Total			1				1
		8-10jam	9-16th	modal	10.000.000- <50.000.000		1	1		2
			Total				1	1		2
			17-24th	modal	<10.000.000	1				1
					10.000.000- <50.000.000	1				1
			Total			2				2
		konveksi&sepat sd u	5-7jam	9-16th	modal	10.000.000- <50.000.000	1			1
						50.000.000- <100.000.000	1			1
					Total		2			2
			8-10jam	9-16th	modal	50.000.000- <100.000.000	2			2
				Total			2			2
			17-24th	modal	100.000.000- <150.000.000	1				1
				Total			1			1

						25-32th	modal	50.000.000- <100.000.000	1	0			1
								100.000.000- <150.000.000	0	1			1
							Total		1	1			2
						33-40th	modal	>=200.000.000			1		1
							Total			1			1
smp	tidak strategis	5-7jam	9-16th	modal	50.000.000- <100.000.000	1						1	
				Total	1					1			
		8-10jam	9-16th	modal	50.000.000- <100.000.000	2						2	
			Total	2							2		
	strategis	8-10jam	1-8th	modal	100.000.000- <150.000.000	1						1	
				Total	1					1			
25-32th			modal	>=200.000.000			1			1			
		Total			1			1					
33-40th		modal	>=200.000.000			1			1				
		Total			1			1					
tidak strategis	5-7jam	9-16th	modal	50.000.000- <100.000.000	1						1		

Total					1				1
sma/smk	strategis	8-10jam	25-32th	modal	50.000.000- <100.000.000	1			1
				Total		1			1
		5-7jam	17-24th	modal	50.000.000- <100.000.000		1		1
				Total			1		1
			25-32th	modal	100.000.000- <150.000.000	1			1
	tidak strategis	8-10jam	1-8th	modal	50.000.000- <100.000.000	2			2
				Total		2			2
			17-24th	modal	>=200.000.000			1	1
				Total			1		1
			25-32th	modal	100.000.000- <150.000.000	1	0		1
					150.000.000- <200.000.000	0	1		1
				Total		1	1		2
		5-7jam	17-24th	modal	10.000.000- <50.000.000	1			1
		Total				1			1

			8-10jam	9-16th	modal	50.000.000- <100.000.000	2				2
					Total		2				2
				17-24th	modal	50.000.000- <100.000.000	1				1
					Total		1				1
	diploma	strategis	8-10jam	25-32th	modal	150.000.000- <200.000.000		1			1
					Total			1			1
lain-lain	sd	strategis	5-7jam	33-40th	modal	10.000.000- <50.000.000	1				1
						50.000.000- <100.000.000	1				1
						Total	2				2
	tidak strategis	5-7jam	9-16th	modal	10.000.000- <50.000.000		1				1
						Total	1				1
		8-10jam	25-32th	modal	10.000.000- <50.000.000		1				1
						Total	1				1
	smp	strategis	5-7jam	17-24th	modal	10.000.000- <50.000.000	1				1
							1				1

	tidak strategis	5-7jam	9-16th	modal	10.000.000- <50.000.000	2				2
				Total		2				2
sma/smk	strategis	5-7jam	1-8th	modal	50.000.000- <100.000.000		1			1
				Total			1			1
			9-16th	modal	10.000.000- <50.000.000	1				1
				Total		1				1
		8-10jam	17-24th	modal	50.000.000- <100.000.000		1			1
				Total			1			1
			25-32th	modal	50.000.000- <100.000.000	1				1
				Total		1				1
	tidak strategis	5-7jam	17-24th	modal	50.000.000- <100.000.000	1				1
				Total		1				1
		8-10jam	9-16th	modal	10.000.000- <50.000.000	1				1
				Total		1				1
			17-24th	modal	50.000.000- <100.000.000		1			1

Total		1			1
-------	--	---	--	--	---

Chi-Square Tests

produk	pendidikan	lokasi	jam kerja	lama usaha		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
makanan	sd	strategis	5-7jam	33-40th	Pearson Chi-Square	. ^a				
					N of Valid Cases	2				
	sma/smk	strategis	5-7jam	1-8th	Pearson Chi-Square	. ^a				
					N of Valid Cases	2				
daging&ikan	sd	strategis	5-7jam	17-24th	Pearson Chi-Square	. ^a				

					N of Valid Cases	1				
					25-32th	Pearson Chi-Square	. ^b			
					N of Valid Cases	2				
					33-40th	Pearson Chi-Square	. ^a			
					N of Valid Cases	1				
					tidak	5-7jam	9-16th	Pearson Chi-Square	. ^a	
					strategis			N of Valid Cases	1	
					smp	strategis	5-7jam	25-32th	Pearson Chi-Square	. ^a
								N of Valid Cases	1	
					sma/smk	strategis	5-7jam	9-16th	Pearson Chi-Square	. ^a
								N of Valid Cases	1	
							17-24th	Pearson Chi-Square	. ^a	
								N of Valid Cases	1	
					tidak	5-7jam	1-8th	Pearson Chi-Square	. ^a	
					strategis			N of Valid Cases	1	
sembako	sd	strategis	8-10jam	17-24th	Pearson Chi-Square	3.000 ^c	2	.223		
					Likelihood Ratio	3.819	2	.148		
					Linear-by-Linear Association	1.500	1	.221		
					N of Valid Cases	3				
				33-40th	Pearson Chi-Square	2.000 ^d	1	.157		

					Continuity Correction ^a	.000	1	1.000		
					Likelihood Ratio	2.773	1	.096		
					Fisher's Exact Test				1.000	.500
					Linear-by-Linear Association	1.000	1	.317		
					N of Valid Cases	2				
smp	strategis	8-10jam	9-16th	Pearson Chi-Square	.a					
				N of Valid Cases	1					
			33-40th	Pearson Chi-Square	.a					
				N of Valid Cases	1					
	tidak strategis	8-10jam	9-16th	Pearson Chi-Square	.a					
				N of Valid Cases	1					
sma/smk	strategis	8-10jam	17-24th	Pearson Chi-Square	.a					
				N of Valid Cases	1					
	tidak strategis	8-10jam	1-8th	Pearson Chi-Square	.a					
				N of Valid Cases	1					
			9-16th	Pearson Chi-Square	.a					
				N of Valid Cases	1					
sayur&bumbu sd & buah	strategis	5-7jam	9-16th	Pearson Chi-Square	.a					
				N of Valid Cases	1					
			17-24th	Pearson Chi-Square	.a					

				N of Valid Cases	1				
				25-32th	Pearson Chi-Square	. ^a			
					N of Valid Cases	1			
				8-10jam	25-32th	Pearson Chi-Square	. ^a		
						N of Valid Cases	2		
				33-40th	Pearson Chi-Square	.750 ^f	1	.386	
					Continuity Correction ^e	.000	1	1.000	
					Likelihood Ratio	1.046	1	.306	
					Fisher's Exact Test				1.000
					Linear-by-Linear Association	.500	1	.480	.667
					N of Valid Cases	3			
tidak strategis	5-7jam	9-16th			Pearson Chi-Square	. ^a			
					N of Valid Cases	1			
		17-24th			Pearson Chi-Square	. ^a			
					N of Valid Cases	1			
	8-10jam	17-24th			Pearson Chi-Square	. ^a			
					N of Valid Cases	1			
		25-32th			Pearson Chi-Square	. ^a			
					N of Valid Cases	2			
smp	strategis	5-7jam	25-32th		Pearson Chi-Square	. ^a			

				N of Valid Cases	1				
	8-10jam	1-8th	Pearson Chi-Square	2.000 ^d	1	.157			
			Continuity Correction ^e	.000	1	1.000			
			Likelihood Ratio	2.773	1	.096			
			Fisher's Exact Test				1.000		.500
			Linear-by-Linear Association	1.000	1	.317			
			N of Valid Cases	2					
		17-24th	Pearson Chi-Square	2.000 ^d	1	.157			
			Continuity Correction ^e	.000	1	1.000			
			Likelihood Ratio	2.773	1	.096			
			Fisher's Exact Test				1.000		.500
			Linear-by-Linear Association	1.000	1	.317			
			N of Valid Cases	2					
tidak	5-7jam	1-8th	Pearson Chi-Square	. ^a					
			N of Valid Cases	1					
strategis	8-10jam	1-8th	Pearson Chi-Square	. ^a					
			N of Valid Cases	1					
sma/smk	strategis	8-10jam	9-16th	Pearson Chi-Square	. ^a				
				N of Valid Cases	1				
			17-24th	Pearson Chi-Square	. ^a				

					N of Valid Cases	1					
					25-32th	Pearson Chi-Square	. ^a				
						N of Valid Cases	1				
tidak strategis	5-7jam	1-8th				Pearson Chi-Square	. ^a				
						N of Valid Cases	1				
						9-16th	Pearson Chi-Square	. ^a			
	8-10jam	9-16th				N of Valid Cases	1				
						17-24th	Pearson Chi-Square	. ^g			
						N of Valid Cases	2				
konveksi&sep atu	strategis	5-7jam	9-16th			Pearson Chi-Square	. ^g				
						N of Valid Cases	2				
	8-10jam	9-16th				Pearson Chi-Square	. ^a				
						N of Valid Cases	2				
						17-24th	Pearson Chi-Square	. ^a			
						N of Valid Cases	1				
	25-32th					Pearson Chi-Square	2.000 ^d	1	.157		
						Continuity Correction ^e	.000	1	1.000		
						Likelihood Ratio	2.773	1	.096		
						Fisher's Exact Test				1.000	.500

					Linear-by-Linear Association	1.000	1	.317		
					N of Valid Cases	2				
					33-40th	Pearson Chi-Square	.a			
						N of Valid Cases	1			
smp	tidak strategis	5-7jam	9-16th		Pearson Chi-Square	.a				
					N of Valid Cases	1				
		8-10jam	9-16th		Pearson Chi-Square	.a				
					N of Valid Cases	2				
	strategis	8-10jam	1-8th		Pearson Chi-Square	.a				
					N of Valid Cases	1				
			25-32th		Pearson Chi-Square	.a				
					N of Valid Cases	1				
			33-40th		Pearson Chi-Square	.a				
					N of Valid Cases	1				
		5-7jam	9		Pearson Chi-Square	.a				
					N of Valid Cases	1				
		8-10jam	25-32th		Pearson Chi-Square	.a				
					N of Valid Cases	1				
sma/smk	strategis	5-7jam	17-24th		Pearson Chi-Square	.a				
					N of Valid Cases	1				

				25-32th	Pearson Chi-Square	. ^a					
					N of Valid Cases	1					
				8-10jam	1-8th	Pearson Chi-Square	. ^a				
						N of Valid Cases	2				
					17-24th	Pearson Chi-Square	. ^a				
						N of Valid Cases	1				
					25-32th	Pearson Chi-Square	2.000 ^d	1	.157		
						Continuity Correction ^e	.000	1	1.000		
						Likelihood Ratio	2.773	1	.096		
						Fisher's Exact Test				1.000	.500
						Linear-by-Linear Association	1.000	1	.317		
						N of Valid Cases	2				
				tidak	5-7jam	17-24th	Pearson Chi-Square	. ^a			
				strategis			N of Valid Cases	1			
					8-10jam	9-16th	Pearson Chi-Square	. ^a			
							N of Valid Cases	2			
						17-24th	Pearson Chi-Square	. ^a			
							N of Valid Cases	1			
diploma	strategis	8-10jam	25-32th		Pearson Chi-Square	. ^a					
					N of Valid Cases	1					

lain-lain	sd	strategis	5-7jam	33-40th	Pearson Chi-Square	.g				
					N of Valid Cases	2				
		tidak	5-7jam	9-16th	Pearson Chi-Square	.a				
		strategis			N of Valid Cases	1				
			8-10jam	25-32th	Pearson Chi-Square	.a				
					N of Valid Cases	1				
	smp	strategis	5-7jam	17-24th	Pearson Chi-Square	.a				
					N of Valid Cases	1				
		tidak	5-7jam	9-16th	Pearson Chi-Square	.a				
	sma/smk	strategis	5-7jam	1-8th	Pearson Chi-Square	.a				
					N of Valid Cases	1				
				9-16th	Pearson Chi-Square	.a				
					N of Valid Cases	1				
			8-10jam	17-24th	Pearson Chi-Square	.a				
					N of Valid Cases	1				
				25-32th	Pearson Chi-Square	.a				
					N of Valid Cases	1				
		tidak	5-7jam	17-24th	Pearson Chi-Square	.a				
		strategis			N of Valid Cases	1				
			8-10jam	9-16th	Pearson Chi-Square	.a				

		N of Valid Cases	1				
17-24th	Pearson Chi-Square		.a				
		N of Valid Cases	1				

a. No statistics are computed because modal and pendapatan are constants.

b. No statistics are computed because modal is a constant.

c. 6 cells (100.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .33.

d. 4 cells (100.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .50.

e. Computed only for a 2x2 table

f. 4 cells (100.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .33.

g. No statistics are computed because pendapatan is a constant.

g. Chi-Square Test Modal*Pendapatan

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	34.866 ^a	15	.003
Likelihood Ratio	34.832	15	.003
Linear-by-Linear Association	12.871	1	.000
N of Valid Cases	95		

a. 19 cells (79.2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .13.

h. Chi-Square Test Lama Usaha*Pendapatan

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	14.287 ^a	15	.504
Likelihood Ratio	14.314	15	.502
Linear-by-Linear Association	3.462	1	.063
N of Valid Cases	95		

a. 18 cells (75.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .04.

i. Chi-Square Test Jam Kerja*Pendapatan

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	5.341 ^a	3	.148
Likelihood Ratio	5.579	3	.134
Linear-by-Linear Association	4.302	1	.038
N of Valid Cases	95		

a. 3 cells (37.5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.60.

j. Chi-Square Test Lokasi Usaha*Pendapatan

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	10.175 ^a	3	.017
Likelihood Ratio	12.167	3	.007
Linear-by-Linear Association	9.559	1	.002
N of Valid Cases	95		

a. 3 cells (37.5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.43.

k. Chi-Square Test Pendidikan*Pendapatan

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	7.961 ^a	9	.538
Likelihood Ratio	7.163	9	.620
Linear-by-Linear Association	.230	1	.632
N of Valid Cases	95		

a. 11 cells (68.8%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .04.

l. Chi-Square Produk*Pendapatan

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	20.035 ^a	15	.171
Likelihood Ratio	21.484	15	.122
Linear-by-Linear Association	5.300	1	.021
N of Valid Cases	95		

a. 17 cells (70.8%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .17.



PEMERINTAH DAERAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
Jl. Jenderal Sudirman No 5 Yogyakarta – 55233
Telepon: (0274) 551136, 551275, Fax: (0274) 551137

Yogyakarta, 07 April 2016

Nomor : 074/1109/Kesbangpol/2016
Perihal : Rekomendasi Penelitian

Kepada Yth :
Gubernur Jawa Tengah
Up. Kepala Badan Penanaman Modal
Daerah
Provinsi Jawa Tengah
Di
SEMARANG

Memperhatikan surat :

Dari : Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta
Nomor : 879/LN34.18/LT/2016
Tanggal : 05 April 2016
Perihal : Surat Rekomendasi

Setelah mempelajari surat permohonan dan proposal yang diajukan, maka dapat diberikan surat rekomendasi tidak keberatan untuk melaksanakan riset/penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul proposal "STUDI EKSPLORASI FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR TUMENGUNGAN KECAMATAN KEBUMEN KABUPATEN KEBUMEN", kepada:

Nama : DEVI NABELA
NIM : 12804244011
No. HP/Identitas : 087638558059 / 3305124107940018
Prodi/Jurusan : Pendidikan Ekonomi / Pendidikan Ekonomi
Fakultas/
Perguruan Tinggi : Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta
Lokasi Penelitian : Pasar Tumenggungan Kebumen, Provinsi Jawa Tengah
Waktu Penelitian : 12 April s.d 28 April 2016

Selubungan dengan maksud tersebut, diharapkan agar pihak yang terkait dapat memberikan bantuan / fasilitas yang dibutuhkan.

Kepada yang bersangkutan diwajibkan :

1. Menghormati dan menaati peraturan dan tata tertib yang berlaku di wilayah riset/penelitian;
2. Tidak dibenarkan melakukan riset/penelitian yang tidak sesuai atau tidak ada kaitannya dengan judul riset/penelitian dimaksud;
3. Menyerahkan hasil riset/penelitian kepada Badan Kesbangpol DIY;
4. Surat rekomendasi ini dapat diperpanjang maksimal 2 (dua) kali dengan menunjukkan surat rekomendasi sebelumnya, paling lambat 7 (tujuh) hari kerja sebelum berakhirnya surat rekomendasi ini.

Rekomendasi Ijin Riset/penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, apabila ternyata pemegang tidak menaati ketentuan tersebut di atas.

Demikian untuk menjadikan maklum.

a.n. KEPALA
BADAN KESBANGPOL DIY
KABID. POLDAORI DAN KEMASYARAKATAN

ARIBARIYANTO.BH.MM
NIP.196801281998031003

Tambahan disampaikan Kepada Yth :

1. Gubernur DIY (sebagai laporan);
2. Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta ;
3. Yang bersangkutan.



PEMERINTAH PROVINSI JAWA TENGAH
BADAN PENANAMAN MODAL DAERAH

Alamat : Jl. Mgr. Soegijopranoto No. 1 Telepon : (024) 3547091 – 3547438 – 3541487
Fax : (024) 3549560 E-mail : bpmd@jatengprov.go.id http : //bpmd.jatengprov.go.id
Semarang - 50131

REKOMENDASI PENELITIAN

NOMOR : 070/0951/04.5/2016

- Dasar :
1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 07 Tahun 2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian;
 2. Peraturan Gubernur Jawa Tengah Nomor 74 Tahun 2012 tentang Organisasi dan Tata Kerja Unit Pelaksanaan Teknis Pelayanan Terpadu Satu Pintu Pada Badan Penanaman Modal Daerah Provinsi Jawa Tengah;
 3. Peraturan Gubernur Jawa Tengah Nomor 22 Tahun 2015 tentang Perubahan Kedua Atas Peraturan Gubernur Jawa Tengah Nomor 67 Tahun 2013 tentang Penyelenggaraan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Jawa Tengah.

Memperhatikan : Surat Kepala Badan Kesehatan Bangsa dan Politik Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor. 074/1109/Kasbangpol/2016 tanggal 07 April 2016 Perihal : Rekomendasi Penelitian.

Kepala Badan Penanaman Modal Daerah Provinsi Jawa Tengah, memberikan rekomendasi kepada :

1. Nama : DEVINABELA
2. Alamat : WONOGIRI RT001/RW003, KEL. WONOSARI, KEC. KEBUMEN, KAB. WONOGIRI, PROV. JAWA TENGAH
3. Pekerjaan : MAHASISWA

Untuk : Melakukan Penelitian dengan rincian sebagai berikut :

- a. Judul Proposal : STUDI EKSPLORASI FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR TUMENGUNGUNGAN KECAMATAN KEBUMEN KABUPATEN KEBUMEN
- b. Tempat / Lokasi : Pasar Tumenggungan Kebumen, Prov. Jawa Tengah
- c. Bidang Penelitian : EKONOMI
- d. Waktu Penelitian : 18-04-2016 s.d. 29-04-2016
- e. Penanggung Jawab : AULA AHMAD HAFIDH SF, M.Si
- f. Status Penelitian : Baru
- g. Anggota Peneliti : -
- h. Nama Lembaga : UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

Ketentuan yang harus ditaati adalah :

- a. Sebelum melakukan kegiatan terlebih dahulu melaporkan kepada Pejabat setempat / Lembaga swasta yang akan di jadikan obyek lokasi;
- b. Pelaksanaan kegiatan dimaksud tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan pemerintahan;
- c. Setelah pelaksanaan kegiatan dimaksud selesai supaya menyerahkan hasilnya kepada Kepala Badan Penanaman Modal Daerah Provinsi Jawa Tengah;
- d. Apabila masa berlaku Surat Rekomendasi ini sudah berakhir, sedang pelaksanaan kegiatan belum selesai, perpanjangan waktu harus diajukan kepada instansi pemohon dengan menyertakan hasil penelitian sebelumnya;
- e. Surat rekomendasi ini dapat diubah apabila di kemudian hari terdapat ketidaklengkapan dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 18 April 2016

KEPALA BADAN PENANAMAN MODAL DAERAH
PROVINSI JAWA TENGAH





**PEMERINTAH PROVINSI JAWA TENGAH
BADAN PENANAMAN MODAL DAERAH**

Alamat : Jl. Mgr. Soegijopranoto No. 1 Telepon : (024) 3547091 - 3547438 - 3541487
Fax : (024) 3549560 E-mail : bpmd@jatengprov.go.id http://bpmd.jatengprov.go.id
Semarang - 50131

Semarang, 18 April 2016

Nomor : 070/2962/2016
Sifat : Biasa
Lampiran : 1 (Satu) Berkas
Perihal : Rekomendasi Penelitian

Kepada
Yth. Bupati Kebumen
u.p. Kepala Kantor Kasebangpol
Kab. Kebumen

Dalam rangka memperlancar pelaksanaan kegiatan penelitian bersama ini terlampir disempatkan Penelitian Nomor 070/0951/04.S/2016 Tanggal 18 April 2016 atas nama DEVI NABELA dengan judul proposal STUDI EKSPLORASI FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR TUMENGUNGUNGAN KECAMATAN KEBUMEN KABUPATEN KEBUMEN, untuk dapat ditindaklanjuti.

Demikian untuk menjadi maklum dan terimakasih.

KEPALA BADAN PENANAMAN MODAL DAERAH
PROVINSI JAWA TENGAH


SUJARTANTO DWIATMOKO, M.Si.
Pemerintah Utama Madya
NIP.19651204 199203 1 012

Lampiran :

1. Gubernur Jawa Tengah;
2. Kepala Badan Kasebangpol dan Linnas Provinsi Jawa Tengah;
3. Kepala Badan Keantunan Bangsa dan Politik Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta;
4. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta;
5. Sdr. DEVI NABELA.



PEMERINTAH KABUPATEN KEBUMEN
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH
(BAPPEDA)

Jl. Veteran No. 2 Telp/Fax. (0287) 381570, Kebumen - 54311

Kebumen, 18 April 2016

Nomor : 071 - 1 / 174 / 2016

Lampiran : -

Hal : Ijin Penelitian

Kepada:

Yth. Kepala UPT
Pengelola Pasar Tumenggungan
Kab. Kebumen
di

Tempat

Menindaklanjuti surat rekomendasi Bupati Kebumen nomor 072/671/2016 tanggal 18 April 2016 tentang Ijin Penelitian/Survey, maka dengan ini diberitahukan bahwa pada Instansi/wilayah Saudara akan dilaksanakan penelitian oleh :

1. Nama / NIM : Devi Nabela / 12804244011
2. Pekerjaan : Mahasiswa UNY Yogyakarta
3. Alamat : Rt 01/ Rw 03 Wonosari, Kebumen, Jawa Tengah
4. Penanggung Jawab : Aula Ahmad Hafidh SF, M.Si
5. Judul Penelitian : Studi Eksplorasi Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Di Pasar Tumenggungan Kecamatan Kebumen Kabupaten Kebumen
6. Waktu : 19 April 2016 s/d 06 Mei 2016

Dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut :

- a. Pelaksanaan survey/penelitian tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan Pemerintah.
- b. Setelah survey/penelitian selesai diharuskan melaporkan hasil-hasilnya kepada BAPPEDA Kabupaten Kebumen.

Demikian surat ijin ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

A.n. KEPALA BAPPEDA KABUPATEN KEBUMEN
Kabid Penyusunan dan Penganggaran Program,

MUHAMAD ARIFIN, S.Si, M.T

Pembina

NIP. 19680722 199903 1 001

Tembusan : disampaikan kepada Yth.

1. Kepala Disperindagsar Kab. Kebumen
2. Yang bersangkutan;
3. Arsip.